

摘 要

有人说入世是中国的第二次改革开放，也有人说中国入世是引狼入室，羊入虎口。凡乐观、凡悲观、凡漠然，凡此种种，都是正常而有失客观的心态。

入世三年来，中国经济特别是对外贸易取得了举世瞩目的好成绩。然而，世上没有免费的午餐。我们在为之欢心鼓舞的同时，也不能忽略这样一个严峻事实：树大招风，中国已经成为各种贸易壁垒特别是反倾销调查的众矢之的！

作为 WTO 规则允许的贸易保护手段之一，反倾销从其诞生的那一开起，就被涂上了隆重的主观色彩，而政府始终是反倾销措施的评判者和执行者。因此，尽管反倾销手段至今仍然受到各种各样的置疑，但在可以预见的将来几乎没有被推翻的可能。

我国商务主管部门是所谓入世的“始作俑者”，当然也是应对反倾销措施的先锋和指挥部。然而，无论是应对国外反倾销调查，还是对国外进口产品采取反制措施，中央政府和涉案企业都充当了“哑铃”的两头，而作为地方政府以及中介组织，如何有效发挥其“杠杆”作用是我们无法回避，且必须解决的重要课题。

本文主要观点及逻辑结构如下：

第一章：国际反倾销立法实践及国际反倾销现状。弄清反倾销产生的历史根源有助于我们从经济发展规律中记取经验和教训，为理解并运用我国相关法律法规提供理论依据。同时，通过分析国际反倾销的现状和发展趋势，使我们对当今世界范围内的反倾销形势有一个深刻的认识，从而阐明本课题研究的必要性和重要性。

第二章：我国面临的反倾销形势及存在的问题。在社会主义市场经济框架下，我国经济运行有其特殊规律和特点。在短短十多年内从一个无举轻重的贸易小国，到位列前三甲的贸易大国，其发展速度之快，对世界经济贸易影响之深，都是无法想象的和可以预见的。因此，在这样一个历史背景下，我国面临的反倾销形势既有其客观公正性，

也有其主观和政治性。分析世界贸易形势和中国经济结构及运行中缺陷，不难得出上述结论。

第三章：提升产业竞争力，构建反倾销应对体系。反倾销应对是一项系统工程，关系到企业、政府、中介组织等诸多方面，必须形成合力，共同应对，才能收到预期效果。本章从上述三个层次入手，分析界定各自的职责和作用，特别介绍了四川建立外向型行业商会的实践和思路，构成了地方应对反倾销“四位一体”的良好格局，即：省商务厅——市州商务局——中介组织——涉案企业。提升产业竞争力，从根本上抵制低价倾销等不公平贸易行为。

第四章：我国进出口反倾销的实践。本章介绍了几个经典案例，原滋原味地讲述了企业如何成功应对欧、美等国的反倾销调查和有关企业为保护民族产业依法提起反倾销申诉。特别是这些企业的切身体会和感受将为我国和我省有效应对进出口反倾销提供宝贵的实践经验。

关键词：反倾销 体系 研究

Abstract

With its accession into WTO, China's foreign trade is flourishing, and now becomes the third biggest power in the world trade market. However, numerous sorts of trade barriers, one of which is antidumping investigation, also heavily strike China. Many works have to be done for the sustainable and steady growth of China's economy. Based on daily work experience and the theories from various channels, this essay is intended to make it clear for the local government and the intermediate as well as the involved enterprises, why and how to deal with the antidumping investigations in order to protect the legitimate rights in and out of the country.

Chapter 1: The Legislative Fulfillment and the Present Situation of
Antidumping Worldwide

Chapter 2: China's Antidumping Status and the Related Problems.

Chapter 3: How to Establish an Effective Mechanism on Dealing with
Antidumping cases

Chapter 4: Typical Case Study

Key words: Antidumping Mechanism Research

西南财经大学工商管理硕士 (MBA)

学位论文原创性及知识产权声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立进行调查和研究工作取得的成果。学位论文中除正文对于直接引用的文字、数据或事实资料已经加以注释外，本学位论文不包含他人已发表或撰写过的研究成果，也不包含他人为获得西南财经大学或其他教育机构等的学位证书而使用过的材料。对本学位做出重要贡献的单位、团体、企业和个人，均已在文中以明确方式表明。因本学位论文引起的知识产权纠纷概由本人负责，并承担由此引起的法律后果。

本学位论文成果归西南财经大学所有。

特此申明

学位论文作者签名：李晓鸿

2005年5月26日

前 言

在刚刚过去的 2004 年，中国对外经济贸易取得了举世瞩目的成就。实现了“两个一万亿”，奠定了我国的贸易大国地位。一是我国对外贸易突破 1 万亿美元大关，达到 11547.4 亿美元，比上年增长 35.7%，净增 3037 亿美元，相当于“入世”之前 2001 年全年贸易规模（2001 年进出口总额 5096 亿美元）的 2.3 倍。从而使我国成为继美国和德国之后的第 3 大贸易国。二是截至同期我国累计合同外资额突破 10000 亿美元、全年实际吸收外资额达 630 亿美元，连续两年居全球首位。但我们也应当清楚地看到，一方面我国在世界经济中正扮演越来越重要的角色，另一方面我国外贸增长还属于粗放型增长，我国还远不是贸易强国。同时，按照入世承诺，2005 年起，我国主要产业的入世过渡期将结束，关税总水平已由 2003 年的 15.3% 下降为 2005 年的 9.9%，其中工业品平均关税下降到 9.3%，农产品下降到 15.6%。我国进入入世后过渡期意味着我国已进入贸易摩擦多发期。2004 年共有 16 个国家和地区对我国发起反倾销、反补贴、保障措施及特保调查 57 起，涉案金额 12.6 亿美元。同期，四川省的对外贸易也跃上了新的台阶。全年实现对外贸易总额 68.7 亿美元，与 2003 年相比增长 22%。其中出口总值为 39.8 亿美元，增长 24.2%，进口总值 28.9 亿美元，增长 19.1%。但就出口产品结构、市场结构以及贸易方式上来看，四川面临的局势更不容乐观。

作为地方政府，面对这种形势，怎样发挥自身优势，因地制宜，结合实际，开展卓有成效的应对工作，是我们当前不容回避并应着手解决的重要课题。而这也是本文的出发点和立脚点。作为一个从事 WTO 事务工作和进出口公平贸易工作的人员，笔者希望通过对四川省相关工作的回顾和思考，为我国地方应对反倾销等贸易壁垒提供一点思路和参考意见。

本文将反倾销的应诉和申诉作为一个整体进行探讨，详细介绍了

反倾销的由来及其发展趋势和危害,为我们有效解决这些问题提供了理论依据法律保障。同时,本文列举了大量四川公平贸易中的工作实践和我国进出反倾销方面的经典案例,希望为企业和政府应对反倾销提供经验借鉴。

第一章 国际反倾销立法实践及国际反倾销现状

第一节 国际反倾销立法的实践及其发展状况

一、第二次世界大战前的国际反倾销立法

早在 1776 年，英国学者亚当斯密在其著述《国富论》中就提及倾销，但此“倾销”实际上是一种出口奖励措施，与今天的出口补贴更为相似。

1904 年，加拿大在其海关关税法中首次增加了反倾销的内容，确立了反倾销法律的基本规则，并且据此制定了反倾销条列的实施细则，成为世界上最早的反倾销法国内立法。此后，其它国家也纷纷效仿，开始各自的反倾销国内立法。加拿大《海关关税法》第 19 条规定：如果进口产品的价格低于该产品的出口国内的公平市场价值，则加拿大政府有权对该产品征收反倾销税。

1905 年和 1906 年，新西兰和澳大利亚也制定了各自的反倾销法律。

1916 年，美国在其《关税法》中也增加了反倾销条款，并于 1921 年制定了专门的反倾销法，正式引入了诸如“购买价格”、“出口商销售价格”、“国外市场价值”、“产业损害”等现代反倾销法的基本概念，成为现代反倾销法的雏形。

1948 年前的反倾销立法基本上限于国内法的范畴，缺乏统一、完善的国际规则。为了将反倾销措施限制在合理的范围之内，协调国与国之间的立法冲突，减少和消除贸易壁垒，推动国际贸易自由化，各国开始谋求将反倾销措施纳入多边贸易体制。

二、1947 年的《关税与贸易总协定》第 6 条

第二次世界大战以后，《GATT》，国际货币基金组织和世界银行的建立成为规范世界经贸关系的三大支柱，进而借以协调各国经贸关系推动世界经济发展。

1947年10月，美国、英国等十几个国家签署了《临时适用协议书》，宣布于《国际贸易组织宪章》生效前临时使用关贸总协定。在这个过程中，美国以其国内法为范本，提出了反倾销条款草案。在此基础上，有关缔约方达成了一致意见，在《1947年关税与贸易总协定》中专设第6条“反倾销与反补贴”，首次将反倾销纳入多边贸易规则的范围。该条款明确了倾销的基本定义，对倾销予以谴责，允许各国对倾销进行抵制。但是，《1947年关税与贸易总协定》第6条只是一些原则性规定，缺乏可操作性。

后来因为美国等国认为《国际贸易组织宪章》与其国内立法存在差异未予批准，国际贸易组织未能成立。但关税与贸易总协定临时使用书自1948年1月1日起生效，直到1995年1月被WTO所代替。

三、WTO《反倾销协议》

关贸总协定的“肯尼迪回合”和“东京回合”对反倾销规则作了重大修改。同时，为推动缔约方普遍接受反倾销规则，促进反倾销措施公正实施，避免反倾销措施被滥用来对国内产业实行长期保护，“乌拉圭回合”仍将反倾销列为重要议题。该轮谈判对反倾销规则进行了较大调整，就倾销和损害的认定、调查程序及证据原则等作了较为详细的规定，以确保《1947年关税与贸易总协定》第6条确立的核心原则得到正确实施。经过多次磋商，最终达成《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协议》，即《反倾销协定》。

四、吸收借鉴，反倾销法律全球化

根据世贸组织协定，为促使每一成员提高贸易政策和措施的透明度与规范性，从而增进成员间的相互了解，减少或避免贸易争端，所有世贸组织成员都必须定期接受贸易政策审议机制的审议，各成员方必须定期或不定期举行各种等级的谈判磋商。这一方面提高了国际贸易的公平性，另一方面，也促使了各国反倾销规则及其政策措施逐渐趋向规范化、一致化。

同时，倾销数量的迅速增加以及倾销产品范围的日趋广泛，使得许多国家（地区）遭受了巨大的损失。加强反倾销立法，提升本国反倾销的应对能力，成为各国在当今国际形势发展中的一项重要课题。

据统计, 1985 年前, 发展中成员几乎没有一个国家(地区)有反倾销立法, 但时至今日, 世贸组织 146 个成员均已经出台了反倾销法律。反倾销行为的规范化、法制化已成为当今国际反倾销发展趋势的一大亮点。

五、我国反倾销立法情况

1996 年, 我国制定《反倾销反补贴条例》。原外经贸部开始受理我国企业关于国外进口产品的反倾销申请, 并进行有关倾销的调查和倾销幅度的裁定; 原国家经贸委进行产业损害调查并作出有关产业损害的裁定。2003 年, 国务院机构调整, 原国家经贸委的产业损害调查职能划入商务部。至此, 由商务部统一负责关于倾销和产业损害的调查和裁决事宜, 并采取反倾销措施。从 1997 年到 2004 年 4 月, 我国共受理针对国外进口产品反倾销调查的申请 29 起, 其中已结案 21 起。

2004 年 3 月 31 日, 国务院 401 号总理令颁布了新修订的《中华人民共和国反倾销条例》, 自 2004 年 6 月 1 日起实施。对于以低于起正常价值的出口价格进入我国市场的国外倾销产品, 国内产业可以依该条例提起反倾销调查的申请, 维护自身合法权益。

全球反倾销立法情况表

| 国家 | 该国反倾销法首次颁布时间 | 该国遭到反倾销调查数 (1995 年—2004 年上半年) | 对他国发起反倾销调查数 (1995 年—2004 年上办年) |
|------|--------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 加拿大 | 1904 | 27 | 126 |
| 新西兰 | 1905 | 8 | 42 |
| 澳大利亚 | 1906 | 17 | 165 |
| 美国 | 1916 | 146 | 350 |
| 日本 | 1920, 1991 # | 113 | 2 |
| 英国 | 1921 | 39 | — |
| 芬兰 | 1968 | 9 | — |
| 欧盟 | 1968 | 52 | 287 |
| 奥地利 | 1985 | 12 | — |
| 瑞典 | 1985 # | 5 | — |
| 墨西哥 | 1986 | 34 | 76 |
| 韩国 | 1986 | 194 | 76 |
| 巴西 | 1988 # | 74 | 114 |
| 波兰 | 1991 # | 25 | 12 |
| 哥伦比亚 | 1991 # | 5 | 23 |
| 印度 | 1992 # | 105 | 383 |
| 中国 | 1996 # | 386 | 83 |

资料来源：1、Grey Mastel: “AD Laws and The US Economy” 1998 by M.E.Sharpe,Inc;2、WTO 统计数据；3、#表示首次发起反倾销调查的时间。

第二节 反倾销的基本概念及实施办法

一、关于反倾销的实体性规定

《反倾销协议》的实体性规定，主要包括实施反倾销措施的基本要件、反倾销措施、反倾销税的征收和价格承诺等。

(一) 实施反倾销措施的基本要件

实施反倾销措施必须具备的三个基本要件是：倾销、损害，倾销与损害之间的因果关系。

1、倾销的确定

《反倾销协议》第2条明确界定了倾销的含义。倾销指的是：产品的出口价格，低于其在正常贸易中出口国供其国内消费的同类产品的可比价格，即以低于正常价值的价格进入另一国市场。

(1) 正常价值的确定

产品正常价值的确定有三种方法：一是按正常贸易过程中出口国国内销售价格，二是按出口国向第三国正常贸易中的出口价格，三是按结构价格。一般情况下，应优先采用第一种方法。只有在不能采用第一种方法时，才能采用第二或第三种方法。

正常贸易过程中出口国国内销售价格，一般是指被指控出口产品的同类产品调查期内（通常是1年至1年半），国内市场正常贸易中的成交价（包括批发价格），或销售牌价，或一段时间内的加权平均价。

出口国向第三国正常贸易中的出口价格，是指出口到适当的第三国的可比价格。选用向第三国的出口价应考虑如下因素：产品具可比性；向所有第三国销售的同类产品价格中的较高价格；向第三国的销售做法与向反倾销调查国销售此类产品的做法相类似；向第三国的销售价不能低于产品成本；向第三国的出口量一般不低于出口到反倾销

调查国市场总量的 5%。

结构价格是根据同类产品在原产国的生产成本(包括实际消耗的原材料、折旧、能耗和劳动力等费用),加上合理的管理费、销售费、一般费用和利润确定的。

(2) 出口价格的确定

出口价格是指在正常贸易中一国向另一国出口某一产品的价格,也就是出口商将产品出售给进口商的价格。在特定情况下,如果不存在出口价格,或是出口价格因进出口商有关联关系等原因不可靠时,可在进口产品首次转售给独立买主的价格基础上推定出口价格。如果该产品不是转售给独立买主,或不是以进口时的状态或条件转售,则进口方可以在合理的基础上确定出口价格。

(3) 倾销幅度的确定

倾销幅度是对正常价值和出口价格进行适当的比较后确定的。

正常价值和出口价格是两个不同市场的销售价格,不仅在贸易环节上存在差异,其交易水平和渠道也各不相同。因此,在比较这两个数据之前必须进行必要的调整,使之具有可比性。调整主要考虑如下因素:相同的贸易水平,通常倒推至出厂前的价格水平;尽可能是在相同时间进行的销售;影响价格可比性的差异,包括销售条件、税收、销售数量和产品的物理特征等方面的差异;转售的费用;汇率;产品的同类性等。

2、损害确定

《反倾销协议》中的损害分三种情况:一是进口方生产同类产品的产业受到实质损害;二是进口方生产同类产品的产业受到实质损害威胁;三是进口方建立生产同类产品的产业受到实质阻碍。

(1) 实质损害

实质损害指对进口方国内生产同类产品的产业造成实质性的重大损害。对实质损害的确定应依据肯定性证据,并应审查以下内容:

第一,进口产品倾销的数量情况。包括调查期内被控产品的进口绝对数量,或相对于进口方国内生产或消费的相对数量,是否较此前有大量增长。

第二，进口产品的倾销对国内市场同类产品价格的影响。包括调查期内是否使进口方同类产品的价格大幅下降，或在很大程度上抑制价格的上涨，或本应该发生的价格增长。

第三，进口产品的倾销对国内同类产品、产业产生的影响。应考虑和评估所有影响产业状况的有关经济因素和指标，包括销售、利润、产量、市场份额、生产率、投资收益或设备利用率的实际和潜在的下降；影响国内价格的因素；倾销幅度的大小；对流动资金、库存、就业、工资、增长率、筹措资本或投资能力的实际和潜在的消极影响等。

(2) 实质损害威胁

实质损害威胁指进口方的有关产业虽尚未受到实质损害，但可以明显预见倾销将对相关产业造成实质性损害，且这种情形非常迫近。对实质损害威胁的确定应依据事实，而不是依据指控、推测或极小的可能性。

(3) 产业建立受阻

产业建立受阻指进口产品的倾销阻碍了新产业的实际建立过程，而不是阻碍建立一个新产业的设想或计划。产业建立受阻的确定必须有充分的证据。

(4) 损害的累积评估

《反倾销协议》规定，在一定条件下，进口方可以累积评估从不同来源进口的倾销产品对本国产业的影响。这些条件是：

第一，来自每个国家的产品的倾销幅度超过了 2%，即超过了“最低倾销幅度”。

第二，来自每个国家的倾销产品的进口量并非可忽略不计，一般来讲是指高于进口方对该类倾销产品进口总量的 3%；或者几个出口国各自所占份额虽低于 3%，但他们的总和超过进口方进口该倾销产品总量的 7%。

第三，根据进口产品之间的竞争条件及进口产品与国内同类产品之间的竞争条件，对进口产品所作的累积评估是适当的。

3、倾销与损害之间因果关系的认定

《反倾销协议》规定，进口方主管机构应审查除进口倾销产品以

外的、其他可能使国内产业受到损害的已知因素。这些因素包括：

- (1) 未以倾销价格出售的进口产品的价格及数量。
- (2) 需求萎缩或消费模式的改变。
- (3) 外国与国内生产商之间的竞争与限制性贸易做法。
- (4) 技术发展、国内产业的出口实绩及生产率等。

不应把以上这些因素造成的产业损害归咎于进口产品倾销。

这时需要特别说明，《反倾销协议》中的“国内产业”具有特定含义。国内产业的范围应为国内同类产品的全部生产商，或是其产品合计总产量占全部国内同类产品产量的相当部分的那些生产商。但如果生产商与出口商或进口商是关联企业，或者该生产商本身就被指控为倾销产品的进口商，则可以不计算在内。

(二) 反倾销措施

反倾销措施包括临时反倾销措施和最终反倾销措施。

1、临时反倾销措施

临时反倾销措施是指，进口方主管机构经过调查，初步认定被指控产品存在倾销，并对国内同类产业造成损害，据此可以在全部调查结束之前，采取临时性的反倾销措施，以防止在调查期间国内产业继续受到损害。

临时反倾销措施有两种形式：一是征收临时反倾销税；二是要求进口商自裁决之日起，提供与临时反倾销税数额相等的现金保证金或保函。

进口方主管机构应自反倾销案件正式立案调查之日起 60 天后，才能采取临时反倾销措施。这种措施的实施时间应尽可能短，一般情况下不得超过 4 个月，特定情况下可以延长到 6 个月至 9 个月。

2、最终反倾销措施

在全部调查结束后，如果有充分的证据证明被调查的产品存在倾销，国内生产同类产品的产业受到损害，且倾销与损害之间有因果关系，则进口方主管机构可以采取最终反倾销措施。最终反倾销措施采取征收反倾销税的形式。

(三) 反倾销税的征收

反倾销税是指在正常海关税费之外，进口方主管机构对倾销产品征收的一种附加税。反倾销税的税额不得超过所裁定的倾销幅度。

除达成价格承诺的产品，进口方主管机构应在非歧视的基础上，对所有造成损害的倾销产品征收反倾销税，但要根据每一个案件的不同情况，征收不同的、适当的反倾销税。

反倾销税的纳税义务人是倾销产品的进口商，出口商不得直接或间接替进口商承担反倾销税。初裁时的反倾销税率与终裁的税率不同时，其不足部分不再补交，而多交部分则应退还。

除非进口方主管机构以复审方式决定继续维持反倾销税，反倾销税的征收应自决定征收之日起不超过5年。

（四）价格承诺

价格承诺是指，被控倾销产品的生产商和出口商与进口方主管机构达成协议，出口商提高价格以消除产业损害，进口方相应地中止或终止案件调查。从实际效果讲，价格承诺也属于反倾销措施的一种形式。

《反倾销协议》规定，如任何出口商就修改出口价格，或停止以倾销价格向所涉地区出口，向进口方主管机构作出令人满意的自愿承诺，并使主管机构确信倾销的损害性影响已经消除，则主管机构可以中止或终止调查程序，而不采取临时反倾销措施或征收反倾销税。价格承诺协议对承诺者的出口价格进行限制，并通过定期核查等手段对其进行监督。

《反倾销协议》对缔结价格承诺协议的时间、条件及协议的终止作出了明确规定。

1、缔结协议应在进口方主管机构已经作了肯定性的倾销和损害的初步裁决后。

2、如进口方主管机构认为其接受出口商的价格承诺实际上不可行，如实际或潜在的出口商数量过大，或者其他原因，则可以不接受出口商的价格承诺要求。

3、价格承诺可由进口方主管机构提出，但不得强迫出口商接受。

4、价格承诺被接受后，应出口商请求或进口方主管机构决定，

可以继续完成倾销和损害的调查。如果关于倾销和损害的调查结论是否定的，则价格承诺自动失效；如结论是肯定的，价格承诺应按照规定继续有效。

5、如果出口商违反了价格承诺协议，则进口方主管机构可以根据有关规定迅速采取行动，包括根据可获得的最佳信息立即实施临时反倾销措施，并可立即追溯征收反倾销税。

二、实施反倾销措施的基本程序和有关规定

(一) 基本程序

1、申请人申请

一般情况下，反倾销调查应基于申请人的申请而开始。为保证申请人的产业代表性，《反倾销协议》除了规定对国内产业的一般理解外，还规定了进口方主管机构应对产业的代表性进行审核。《反倾销协议》进一步规定，在表明支持或反对立案申请的企业中，若支持者的集体产量占支持者和反对者总产量的50%以上，且支持者的集体产量不低于国内同类产品生产总量的25%，这些支持者应被认为可代表该产业提出申请。

申请必须以书面形式提出，内容应包括倾销、损害及因果关系的有关材料，缺乏证据的简单判断不能满足立案的要求。

2、进口方主管机构审查立案

进口方主管机构应审查申请人提供的申请材料的准确性和充分性，以及申请企业的代表性，以便判定是否有足够的证据证明立案调查是适当的，并就立案问题作出决定。

3、反倾销调查

进口方在正式决定立案调查后，应立即发布立案公告。公告应载明出口国的名称、涉及的产品、开始调查的日期、申请书声称倾销的依据和损害存在的概要说明。一般情况下，反倾销调查应在1年内结束，最长不得超过从调查开始之后的18个月。

公告发布后，被控产品的出口商、生产商或其他利害关系方，有权要求参与反倾销调查，陈述自己的观点和意见。

初裁之后，进口方主管机构将会利用各种机会，进一步核实涉诉

双方提供的证据材料，包括举行听证会，听取评论意见及实地核查。

4、行政复议和司法审议

(1) 行政复议

征收反倾销税是以抵消倾销造成的损害为最终目的。一旦有证据证明倾销所造成的损害已经抵消，或损害程度有所减轻，或出现了新的影响征税的情况，则反倾销税也应相应取消或变更。为此，《反倾销协议》赋予了利害关系方向进口方主管机构申请复审的权利。当然，进口方主管机构也有主动提起复审的权利。这种复审统称为行政复议。

行政复议主要是就继续征收反倾销税的必要性进行审查，以及论证损害是否会因取消或变更反倾销税而重新发生。如经论证继续征收反倾销税或按照原税率征收反倾销税是不合理的，则应终止或减少征收反倾销税。

(2) 司法审议

为保证各成员方公正实施反倾销措施，《反倾销协议》规定，各成员在其国内的反倾销法律中应包含司法审议机构及程序。对最终裁决和行政复议决定等行政行为，利害关系方可以要求通过司法、仲裁或行政法庭按照程序迅速进行审议。这类法庭、仲裁、行政法庭及程序，应完全独立于作出裁决或复审决定的行政主管机构，保持其独立性。

(二) 反倾销措施委员会及其职能

为保障《反倾销协议》的实施，世界贸易组织专门设立了反倾销措施委员会。该委员会由各成员代表组成，可以酌情设立附属机构。该委员会每年至少召开两次会议，也可应任何成员方要求召开会议。

反倾销措施委员会履行《反倾销协议》项下或各成员指定的职责，并应向各成员就《反倾销协议》的实施，以及促进该协议目标实现的任何事项，提供磋商机会。

该委员会及其附属机构履行职责时，经有关成员方和有关企业的同意，可向其认为适当的任何信息来源进行咨询和寻求信息。

各成员应将负责调查反倾销的机构、立案和调查的国内程序通知

反倾销措施委员会。各成员应尽快向该委员会报告其采取的临时反倾销措施和最终反倾销措施，并应每半年向委员会报告一次前 6 个月采取的反倾销行动的情况。

（三）磋商和争端解决

任何成员方采取反倾销措施，影响了其他成员方的利益，可以通过反倾销的磋商和争端解决途径寻求解决。《反倾销协议》规定，除该协议另有规定外，世界贸易组织的争端解决机制同样适用于反倾销。

1、如果一成员方认为进口方实施反倾销措施，使其从世界贸易组织协定项下直接或间接获得的利益受到减损或丧失，或该项措施妨碍了任何协议目标的实现，则该成员方可以以书面形式要求与有关的一个或多个成员方进行磋商，以寻求各方满意的解决办法。每一成员方应对另一成员方提出的磋商要求给予积极的考虑，并提供充分的磋商机会。

2、如果磋商不能达成满意结果，且进口方的主管机构已经采取最终措施或接受价格承诺，则该成员可以将争端提交争端解决机构处理。如果一出口方成员认为进口方成员所采取的临时反倾销措施，违反了《反倾销协议》的有关规定，则也可将之提交争端解决机构处理。

3、在受影响的成员方请求下，争端解决机制应设立专家组就该成员方的请求进行审查。世界贸易组织《关于争端解决规则与程序的谅解》，同样适用于《反倾销协议》项下的磋商和争端解决。

第三节 国际反倾销的现状与原因

进入 21 世纪以来，全球反倾销呈现一些新的发展特点和趋势。

一、反倾销已成为当代国际贸易中的主导贸易壁垒

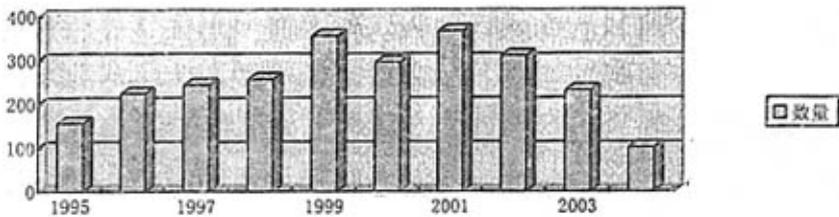
主要体现在两个方面：

（一）国际反倾销立案数量迅速上升。20 世纪 80 年代初，全球反倾销最多的年份也只有 20 余起立案，有四五个国家发起，但到了

1999年就达到355起。据初步统计，1995年~2004年6月，全球共发起反倾销调查2537起。

1995~2004年6月30日全球反倾销立案数统计

| 年份 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004年 6月 | 总数 |
|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|------|
| 数量 | 157 | 224 | 243 | 256 | 355 | 294 | 366 | 310 | 231 | 101 | 2537 |



资料来源：WTO 官方网站。

(二) 反倾销涉及的产品种类大大扩展。传统的反倾销立案主要是针对本国的支柱性产品在遭到国外倾销时才进行，而到了2003年底，全球遭到反倾销的产品种类已经超过3000种，影响的贸易量达千亿美元以上。分析其中的根源，我们大致可以看出：

1. 经济全球化发展速度的加快，致使各国贸易额迅速上升，国际间的贸易摩擦加剧。

2. 反倾销规则的弹性规定，以及作为世贸组织允许的法律手段，它所具有的形式合法、方便实施、效果显著及不易招致出口国报复的诸多特点，使之成为许多国家用来作为贸易保护主义的工具。不管是否真的形成倾销，或是否真的造成了实质性损害，只要进入反倾销司法程序，本国产业就可能获得更好的发展机会至少可以以此来赢得更多的发展的时间以及更大的发展空间。

3. 倾销的全球性扩展。随着经济全球化进程的加快，全球市场的形成、利益的驱动以及各国市场竞争体制的不健全等，都促使各国企业积极实行低价倾销的全球扩展战略，这进一步促使了全球反倾销行

为的发生。

4.政治歧视，特别是西方发达国家对转型中的发展中国家的政治歧视。据不完全统计，到目前为止，全球反倾销立案中有60%是针对发展中国家的。

而与此相对应的是，传统贸易壁垒的主导形式——关税壁垒，由于受到WTO规则的限制，这只“硬刀子”已经逐渐被以反倾销为主要表现形式的各种贸易壁垒的“软刀子”所代替，加上进口配额和许可证等人为的干预措施日益减少，则进一步强化了反倾销措施的采用和发展。而这种趋势在未来数年将得到进一步发展和体现。

二、反倾销的发展趋势：从发达国家到发展中国家蔓延

在20世纪80年代中期以前，反倾销可以说主要是发达国家的专利。国际上绝大多数反倾销案都是由美国、欧盟、澳大利亚发起的，他们是反倾销的传统国家，是反倾销的“鼻祖”，且反倾销的目标主要集中在发展中国家。到了20世纪90年代中后期，发展中国家的立案数量迅速增加，同时反倾销的目标也变得多元化、复杂化。

据统计，发达国家的反倾销立案比例已经从20世纪80年代的97%降至目前的60%，而发展中国家的反倾销比例则由原先的不到3%快速升至40%。南非、印度、巴西、阿根廷、韩国等都较多地启动了反倾销调查程序。

三、数量倾销——国际反倾销的新形式

倾销可以分为价格倾销和数量倾销。传统的倾销多以价格倾销为依据。然而，伴随发展中国家经济的快速增长和持续发展，传统市场竞争手段的作用开始大大减弱，价格不再是企业进行市场开拓的有效工具。与此同时，发展中国家劳动者素质的提高，劳动价格的普遍上升，也使得其相对比较优势开始逐渐丧失。而另一方面，高速发展的劳动生产率以及追赶型国家竞争战略的发展，使得各国普遍开始追求出口商品的数量型扩展战略。而国际上对倾销的判断大多数还是主要依据进口商品的出口价格和其正常价格之间的比较来确定的，因此，这也给数量倾销的发展带来了更大的隐蔽性和发展的空间。目前，国际反倾销立案中每年有大约1/3的案件被归于由于发展中国家的过度

出口所引起的数量反倾销案例，而这种趋势在未来很长的一段时期内也将得到进一步的发展。

第二章 我国面临的反倾销形势及存在的问题

第一节 我国成为世界上被反倾销最多的国家

近年来，随着中国对外贸易的迅猛发展，我国出口产品国际竞争力明显增强，我国与主要贸易伙伴之间的贸易冲突和矛盾日益激烈，我国进入了国际贸易摩擦的高发期。

一、我国成为全球被反倾销最多的国家

2004年11月1日，世贸组织公布反倾销统计结果，2004年上半年，共有16个世贸组织成员对23个国家和地区的出口产品展开了101起反倾销调查。其中针对我国出口产品达23起，是所有经济体中最多的。自1995年到2004年上半年，全球反倾销立案总数2537起，涉及中国产品的调查占386起，成为全世界被反倾销调查最多的国家，累计影响出口近200亿美元。

据统计，20世纪80年代，国外平均对华立案6.5起，90年代前半期（1991年—1995年）平均每年立案31.8起，90年代后半期平均每年立案数进一步增至37.6起。进入21世纪以后，国外对华反倾销更加频繁，2001年至2004年，立案数分别高达53起、51起、52起和57起。

尽管目前我国的出口占世界出口总额的比重很低，但却成为世界上遭受反倾销最多的国家。据世贸组织统计，1995—2003年，中国遭受其他世贸组织成员的反倾销案件为356起，占世贸组织成员反倾销立案总数的14.7%，其中2003年高达21.4%，而同期中国出口占世界出口总额的比重则非常低，2003年只有6%。如下图：

1995~2003 年中国占全球

出口及作为被诉国在全球反倾销案件中的比重%

| 年份 | 占全球反倾销立案总数的比重 | | 占全球反倾销最终措施的比重 | | 占全球出口总额的比重 |
|-------------|---------------|------|---------------|------|------------|
| | | | | | |
| 1995 | 20 | 12.7 | 26 | 21.8 | 2.9 |
| 1996 | 43 | 19.2 | 16 | 17.8 | 2.8 |
| 1997 | 33 | 13.6 | 33 | 26.6 | 3.3 |
| 1998 | 28 | 10.9 | 24 | 14.8 | 3.3 |
| 1999 | 40 | 11.5 | 20 | 10.9 | 3.4 |
| 2000 | 43 | 14.6 | 29 | 12.7 | 3.9 |
| 2001 | 53 | 14.5 | 30 | 18.1 | 4.3 |
| 2002 | 51 | 16.5 | 37 | 17.6 | 5.1 |
| 2003 | 52 | 21.4 | 40 | 17.7 | 6.0 |
| 2004 上半年 | 23 | 14.7 | 17 | 16.8 | — |

资料来源：WTO 统计

二、发达国家对华反倾销的主体，但发展中国家的摩擦也不容忽视

在某些领域，中国与其他发展中国家的经济摩擦可能在涉案金额上无法与发达国家相比，但在发生的次数上却大幅增加，甚至超过了中国与发达国家经济摩擦的次数。以反倾销为例，近年来，中国遭受国外反倾销行动最多的不是来自发达国家，而是其他发展中国家。据世贸组织统计，1995~2003 年，发展中国家对中国发起反倾销立案 226 起，占中国遭受反倾销立案总数的 63.5%。

三、我国遭受反倾销起诉的产品、行业和地区分布情况

从表一中可以看出，1995 年至 2004 年上半年，国外对我发起反倾销调查的前 10 种产品是：**普通金属及其制品 (93 起)**，**化工或同类产业产品 (92 起)**，**机器，电子设备及其零部件；录音机，扬声器，电视及其部件，附件 (38 起)**，**混合制品 (28 起)**，**塑料和塑料制品；橡胶和橡胶制品 (23 起)**，**纺织品 (21 起)**，**石头、石膏、水泥、石棉、云母及同类材料制品 (21 起)**；**陶瓷品；玻璃和玻璃制品，鞋、**

帽、伞、手杖、鞭、人工花、人的头发制品 (12 起), 矿产品 (12 起), 光学、照相、摄影、测量和医疗器械; 钟表; 音响设备; 上述产品的部件和附件 (10 起)。而上述产品恰恰是我国具有比较优势的劳动密集型产品。

从表二中可以看出: 对我反倾销最多的是发展中国家, 占 63.5%, 发达国家占 36.5%。但就反倾销涉案金额而言, 发达国家为 70% 左右。

表一: 国外对外反倾销调查商品分类情况 (1995~2004 年上半年)

| 类别 | 描 述 | 数量 |
|-------|---|-----|
| I | 活牲畜: 畜产品 | 2 |
| II | 蔬菜产品 | 6 |
| III | 动植物脂肪、油及其加工产品; 可食用脂肪; 动植物腊 | 0 |
| IV | 食品: 饮料, 食用油, 腊; 烟草制品及其替代品 | 2 |
| V | 矿产品 | 12 |
| VI | 化工或同类产业产品 | 92 |
| VII | 塑料和塑料制品; 橡胶和橡胶制品 | 23 |
| VIII | 未加工的皮革和皮革制品; 马具; 旅行用品, 挎包; 动物内脏制品 (丝织品除外) | 3 |
| IX | 木材和木制品; 木炭; 软木和软木制品; 麦秆及同类材料制品; 竹篮等枝编产品 | 4 |
| X | 木材及其它纤维纸浆; 重新利用纸; 纸和纸制品 | 7 |
| XI | 纺织品 | 21 |
| XII | 鞋、帽、伞、手杖、鞭、人工花、人的头发制品 | 12 |
| XIII | 石头、石膏、水泥、石棉、云母及同类材料制品; 陶瓷品; 玻璃和玻璃制品 | 21 |
| XIV | 天然或人工珍珠, 宝石, 贵金属, 附有贵金属的金属极其制品; 仿真宝石; 制币 | 0 |
| XV | 普通金属及其制品 | 93 |
| XVI | 机器, 电子设备及其零部件; 录音机, 扬声器, 电视及其部件, 附件 | 38 |
| XVII | 车, 航空器, 船及相关的交通设备 | 8 |
| XVIII | 光学、照相、摄影、测量和医疗器械; 钟表; 音响设备; 上述产品的部件和附件 | 10 |
| XIX | 武器, 军火及其部件和附件 | |
| XX | 混合制品 | 28 |
| XXI | 艺术品, 收藏品, 文物 | 4 |
| XXII | 其他 | |
| 合计 | | 386 |

资料来源: WTO 统计

表二：1995~2003年国外对华反倾销立案情况

| 国家 | 数量(起) | 比重(%) |
|---------|-------|-------|
| 阿根廷 | 38 | 10.7 |
| 巴西 | 14 | 3.9 |
| 印度 | 69 | 19.4 |
| 韩国 | 10 | 2.8 |
| 墨西哥 | 12 | 3.4 |
| 秘鲁 | 15 | 4.2 |
| 南非 | 18 | 5.1 |
| 土耳其 | 22 | 6.2 |
| 委内瑞拉 | 9 | 2.5 |
| 其他发展中国家 | 19 | 5.3 |
| 发达国家 | 130 | 36.5 |
| 总计 | 356 | 100 |

第二节 国外对我反倾销调查的主要原因分析

国外对华反倾销的原因是多种多样，既有外部原因也有自身因素。

一、国际贸易保护主义的与“中国威胁论”的影响

无论是中国还是其他国家遇到的国际经济摩擦，大多是由于贸易保护主义政策引起的。如果没有各种形形色色的国际贸易和投资壁垒，商品和生产要素可以在世界范围内自由流动，那么，就很难发生国际经济摩擦。因此，与其他国际经济摩擦一样，国外对华反倾销起诉的最基本原因来自贸易保护主义。

应当看到，当代世界各国贸易政策的总趋势是贸易自由化，特别是在世贸组织成立后，在其协调和约束下，世界贸易自由化趋势更加明显。但是，贸易保护主义在局部领域依然存在。无论是发达国家，还是发展中国家，总是在依据一定的贸易保护理论，采取某些限制进口或鼓励出口的行为，而且还翻新花样，采取一些新的能规避国际规

则的措施，如设置技术性贸易壁垒、滥用反倾销措施和保障措施等。这些新流行的贸易保护政策必然引发相应的国际贸易摩擦。这也是中国目前遇到的多数国际经济摩擦的主要原因。而且，世界各国的贸易保护主义政策往往在经济不景气时表现得最为严重。自“911”以来，世界各国经济普遍陷入了衰退，各种贸易保护政策便趁机“沉渣泛起”，引发国际经济摩擦。最近几年，中国遭遇的中外经济摩擦之所以特别严重，与世界经济不景气的大背景有着密切的关系。

20世纪70年代末以来，中国经济迅速崛起。其最突出的表现是中国产品在世界市场上的份额不断增加。据统计，1980~2003年，中国出口占世界出口总额的比重由不足1%上升到6%，占发展中国家出口总额的比重由3%上升到20%。中国出口占世界市场份额的增加必然会给一些国家带来竞争压力。尽管这种竞争压力是由市场经济的客观规律决定的，是世界资源优化配置和世界经济效率的必然要求，但在有些国家还是产生了所谓的“中国威胁论”，把本国经济发展的某些困难归咎于中国。尽管“中国威胁论”是荒谬的，根本经不起推敲，但是，这种主张由于可以迎合一些国家国内利益集团的需要而得到扩散，并且经常甚嚣尘上。如美国制造业协会、墨西哥纺织工业商会等利益集团利用“中国威胁论”向本国政府施压，要求限制中国产品进口，导致中国出口面临一波接一波的贸易摩擦

二、中国出口的超常增长

一方面，“中国威胁论”是荒谬的，据此来限制中国的出口也是没有道理的。但另一方面，我们还应该看到，自20世纪80年代以来，中国出口高速增长，尤其是在劳动密集型产品的出口方面，增长尤其迅猛，这必然会对有关国家的国内产业造成一定的冲击，有时甚至是很严重的冲击。在这种情况下，有关进口国就很可能动用包括反倾销在内的各种贸易救济条款限制中国产品。

下表反映了中国出口年均增长率的总体情况。可以看出，自改革开放以来，中国的出口增长率大大高于世界各国的平均水平。1980~1990年、1990~2000年中国出口的年均增长率分别为12.8%和14.5%，在大多数年份，出口的增长率都在20%左右，2003年更是高达

35%。

1980~2003年中国出口年均增长率的国际比较

| 年份 | 中国 | 发达国家 | 发展中国家 | 中东欧经济转轨国家 | 世界 |
|-----------|------|------|-------|-----------|------|
| 1980~1990 | 12.8 | 7.6 | 3.1 | 2.2 | 6.0 |
| 1990~2000 | 14.5 | 5.7 | 9.1 | 8.2 | 6.7 |
| 1980~1985 | 7.6 | 0.1 | -3.7 | 2.5 | -0.7 |
| 1986~1990 | 18.3 | 13.8 | 12.5 | 0.5 | 12.4 |
| 1990~1995 | 18.7 | 6.6 | 11.0 | 5.0 | 7.6 |
| 1995~2000 | 10.0 | 2.7 | 5.7 | 4.4 | 3.7 |
| 2001 | 6.8 | -3.5 | -6.3 | 5.1 | -4.0 |
| 2002 | 22.4 | 2.9 | 5.4 | 9.4 | 4.0 |
| 2003 | 35.0 | - | 17.0 | 28.0 | 16.0 |

资料来源：联合国贸发会议：《统计手册（2003）》

既然在大多数年份，中国出口的年均增长率都超过了 20%，那么，某些产品的出口必然会远远超过 20%。这必然会对这些国家的国内市场和相关产业造成冲击，从而引发贸易壁垒和中外经济摩擦。例如，根据美国商务部提供的 2002 年 1~6 月中国输美纺织品统计，中国针织布对美出口增长 2314.5%，袍服增长 455.6%，布织箱包增长 416.8%，手套增长 173.2%，胸衣增长 167.1%。于是，美国便策划了对中国纺织品和服装采取特别保障措施。

总之，我们在谴责“中国威胁论”的同时，也应该实事求是地认识到中国出口持续超速增长对有关国家造成的冲击。在本国产业受到严重冲击的情况下，这些国家必然会对中国产品采取反倾销起诉等进口限制。我们必须承认，这是有一定合理性的。问题的关键在于，中国应该调整经济战略，避免出口的过速增长和对国际市场的严重依赖。

三、中国经济发展与经济结构中的缺陷

中国遭遇“国际经济摩擦潮”的另外一个自身原因是经济发展与转轨过程中的缺陷。首先是经济发展和经济结构的缺陷。尽管改革开放以来中国经济持续增长，但是，直到目前中国仍然是人均收入只有 1000 美元的发展中国家，经济结构还比较落后，出口产品档次不高，

非常容易招致国外反倾销等贸易限制。

1、产品档次低，粗放式增长。尽管在过去的 20 多年里，中国的出口增长很快，但由于经济发展仍然十分落后，出口产品结构单一，大都是劳动密集型产品。如杂项制品、加工层次低的按原料分类的制成品和简单的机械产品。即使有些产品从表面来看技术含量较高，但这些产品的核心零部件往往依赖进口，在我国的生产环节则是简单加工装配。我国产业的技术创新能力弱、缺少自主品牌和营销网络。目前，我国机电产品出口所占比重已经成为我出口的“半壁河山”，但其中拥有自主知识产权的产品所占比重仍然很低。据商务部统计显示，在与彩电相关的 104 项关键技术中，我国仅掌握了 60%；在与手机相关的 65 项关键技术中，我国仅掌握了 50%；在 57 项 DVD 关键技术中，我国仅掌握了 15.8%。由于中国出口的产品基本上是劳动密集型产品，这些产品的大规模出口必然会对发达国家相关产业和就业造成较大冲击。而就业问题则是一般发达国家的政府最头痛的问题。为了缓解国内的就业压力，这些国家便对中国产品的进入设置种种贸易壁垒。

2、产业组织分散，出口秩序混乱。由于中国出口产品大多是劳动密集型产品，这些产品的生产技术含量低，规模经济性差，因此，进入的门槛很低，往往是某种产品有利可图，众多企业就一哄而上。在产业组织分散、企业规模普遍偏小的情况下，企业根本无力进行技术开发，于是，价格竞争便成为市场竞争的主要手段，有时甚至是唯一的手段。国内市场竞争是如此，出口领域的竞争也是如此。往往是某一企业开辟了某一市场，众多企业便竞相进入，导致出口秩序混乱，低价倾销有时就很难避免，最终结果必然是外国政府对中国出口产品实施保障措施和反倾销等贸易壁垒。

3、应诉不力，引起连锁反应。作为经济活动主体的企业，往往难以形成合力，共同应对国外反倾销。各有“小九九”，哪能唱大戏。这也是国外反倾销屡屡得手的一个重要原因。例如 1994 年美国对我国输美大蒜进行反倾销调查。当时，由于有关出口企业没有进行反倾销应诉，结果被美国裁定征收高达 376% 的反倾销税，致使我国大蒜

彻底退出美国市场。随后美国对我自行车、蜂蜜、香菇等发起反倾销调查，由于没有积极应诉，也同样遭此厄运。在激烈的市场竞争中，一旦被挤出市场，夺回市场份额相当困难。又如，2002年4月23日，马来西亚对中国自行车进行反倾销立案调查，涉案企业30多家，但只有深圳宝安南方自行车有限公司一家应诉，并在规定的时间内完成了问卷调查。同年11月29日，马方宣布除深圳宝安南方自行车公司的反倾销税率为11.83%外，对其余中国自行车企业征收186.09%的反倾销税。据马来西亚海关统计，2002年该国从中国进口自行车近80万辆，而宝安公司的出口量仅为2万辆。反倾销裁定后，该公司对马出口大增，其它中国公司则后悔莫及。

第三节 非市场经济和替代国问题

根据中国加入世贸组织议定书第15条“确定补贴和倾销时的价格可比性”的规定，除非中国企业依据进口国的相关法律证明自己是完全市场化运作，否则在确定中国企业的补贴和倾销的价格可比性时，可以不采取中国企业出具的有关数据而以替代国方式进行计算。此规定在加入之日后15年终止。这就是所谓的“非市场经济”条款。

世贸组织《反倾销协定》第2条第7款规定，该条的其他规定均不影响关贸总协定第6条第1款的注解。该注解是：“承认，对来自贸易完全或实质上完全垄断、且国家确定所有国内价格的国家的进口产品，为确定倾销与否而进行的价格比较存在特别的困难，为此，进口国可认为，与这种国家的国内价格比较并非合适。”

长期以来，欧美国家一直以关贸总协定中的这个注解作为它们对非市场经济国家实施特殊反倾销法律的多边依据。美国率先于肯尼迪回合后，发明创造了寻找替代国来确定非市场经济国家正常价格的方法，从而开始扭曲倾销的本义，对非市场经济国家实施歧视性的反倾销法律。欧盟于1979年采纳此方法。不难看出，欧美事实上是自己解释发挥了关贸总协定第6条的注解，为自己国内法对非市场经济国家的歧视性反倾销政策找根据。但是迄今为止，关贸总协定和世贸组

织从未适用过该注解，也从未曾有机会讨论过欧美国家所发明创造的这种替代国的方法。在这种情况下，欧美在其反倾销法中单方面规定替代国的方法，并不存在与世贸组织《反倾销协议》的一致性。

关贸总协定关于对非市场经济国家反倾销的注解，只是承认出口价与出口国国内价的比较可能不合适，并没有规定在不合适的情况下，如何进行价格比较，也并未规定此事留由缔约方自行其事。自关贸总协定生效以来，到今天世贸组织的半个多世纪里，关贸总协定及世贸组织从未适用过该注解，可以说，该注解一直是一纸空文。况且，中国今天早已不是“国家完全垄断贸易和确定所有产品价格”的国家，可以说，欧美对中国实施替代国的价格比较方法，在世贸组织中无法法律根据可言。

然而，欧美在中国加入世贸组织谈判中，以中国是非市场经济国家为由，要求在反倾销中继续使用替代国的方法，目的就是対世贸组织的规则作出保留。最后的谈判结果是，在中国加入世贸组织后 15 年内，欧美国家可继续使用替代国方法。换言之，在此期间内，欧美国家在比较中国产品的倾销幅度时，可背离世贸组织规则，而以替代国的正常价格为比较的基础。

众所周知，倾销是不公平贸易行为，世贸组织允许进口国对有意低价倾销的进口产品，在造成本国同行业损害的情况下，征收反倾销税。在世贸组织和各成员的反倾销法律中，倾销的本义是同一企业某产品的出口价格低于该企业相同产品的正常价格。而多年来，欧美国家对中国企业反倾销调查，则实施的是一套不公平的游戏规则。它们把中国企业产品的出口价格与一个替代国的价格比较，来确定倾销与否和倾销多少，这从根本上改变了倾销的内涵，其结果多是导致大量指控中国产品倾销，以及征收高额的反倾销税。

欧盟反倾销法对“一国一税”和分别裁决问题，从来就没有条文的规定。欧洲法院承认欧盟委员会在此方面有广泛自由裁量权，使得中国企业在反倾销诉讼中，在法定的使用替代国正常价格的歧视性做法上，雪上加霜。欧盟委员会就中国企业是否独立于政府和是否可获得分别裁决，有一个内部掌握的 4 条标准：

1. 私营成分的多少，私营企业是否占主要股份，董事中是否有政府官员，对确定出口价格和数量有自主权；

2. 外资企业可自由汇出所得利润；

3. 遵从市场汇率；

4. 规避反倾销税的可能性。

条件一排除了国有企业获得分别裁决。事实上，欧盟给予的十分有限的分别裁决，均是给合资、独资和私营企业，从未给国有企业。国有企业在欧盟反倾销诉讼中，与外资企业相比，往往承担最高的反倾销税。比如长虹公司就没有获得市场经济地位认可，而被美国课以高额反倾销税。又如在山东某大型合资企业中，虽然外方合资成分占60%之多，且企业总经理和财务经理均为外方人员，但因董事会中中方人员之一是地方邮电局副局长，被欧盟认为企业董事会中有政府官员，不能给予分别裁决。在销售自主权方面，没有外贸权的企业以及确定有内外销比例的外资企业，都被认为没有销售自主权。在节能灯案中，厦门某私人企业因无外贸权而没有获得分别裁决，结果被课以最高反倾销税。

条件二主要是针对外资企业。事实上，中国从1979年有外资法时，就明确规定了外商可将其所得汇出境外。中国吸引外资几十年，外商利润汇出并不是问题。问题是有些外资企业中的外方成分并不真实，往往难以拿出利润汇出的凭证。

条件三涉及外汇制度。人民币汇率实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度。中国人民银行根据银行间外汇市场形成的价格，公布人民币对主要外币的汇率。人民币现已实现经常项目下的有条件可兑换。企业出口创汇，按当日汇率折成人民币记入企业银行账号，需用外汇支出时，凭商业合同即可从其账号上按当日汇率换成外币支付。因而我国现行的外汇管理制度，与欧盟要求汇率遵从市场汇率是一致的。实践中，欧盟对此没有太多质疑。

条件四是指欧盟在调查中要确信，被给予分别裁决的企业，今后不会被用来为其他没有获得分别裁决的企业出口，换言之，获得低税率的企业在征税后只出口本企业产品，不得暗渡陈仓出口获得高税率

的企业产品。

替代国方法无法做到公平、合理地确定中国产品的倾销与否和倾销多少。以欧盟为例，欧盟委员会当局在选择一个适当的替代国方面，有非常大的灵活性，且往往受制于被选国企业合作与否。在前述节能灯案中，中国企业反对用墨西哥作为替代国，因为该国企业生产的节能灯寿命长达 1 万小时，而中国企业普遍生产的是 6000 小时的经济型灯，两种产品并无可比性。中方建议以具有可比性的印尼或韩国作替代国，欧盟委员会采纳了中方的建议，但是印尼和韩国的企业却不合作。本案最后实在找不到其他的替代国，欧盟仍然用墨西哥作为替代国，导致对中方不利的结果。

1998 年 5 月，欧盟对中国、印度、韩国等出口到欧盟的钢丝绳立案反倾销。原告方欧盟钢绳业联委会 EWRIS 和欧盟委员会立案通知均主张用挪威作替代国。挪威生产成本高，其国内价格甚至比欧盟厂家的价格还高，用挪威的正常价值与我出口价格相比，势必导致高额的反倾销幅度。在欧盟法律规定的“立案之日起 10 日内对替代国评论”的规则下，应诉企业在决定聘请律师之前，于立案的第 9 天提出了对替代国的意见：反对用挪威作替代国，建议用印度作为替代国，同时保留推举其他合适国家作为替代国的权利。建议用印度的主要考虑也并非基于对印度市场和价格的调查，因为企业尚不具备跨国调查的条件，而是考虑到发展中国家地位和劳动力、原材料成本的比较价格优势，所选的替代国在经济发展水平方面与中国要有可比性。但是印度生产过程、技术水平、原材料供应方面，与我应诉企业是否具有可比性；印度的生产和在其国内市场销售的同样产品是否有足够的数量，是否至少不低于中国向欧盟出口该同样产品的 5%；印度国内市场是否有足够的同样产品的进口，市场运作正常，不得有价格垄断。如卡特尔和价格扭曲 如货币贬值等情况等等，这些问题在该企业提出以印度作为替代国时，并未进行调查和了解。欧盟初裁时同意了该企业的要求，以印度作为替代国，结果导致高额初裁税率。

中方对有关国家和材料进行了调查研究，初裁后抗辩，以印度作为替代国并不合适，主要理由如下：

1.印度国内市场较封闭。印度对进口钢丝绳实施 51.8%的高额关税和进口许可证措施,导致其国内市场上国内产品同进口产品没有充分的竞争性,以及其国内市场价格并非充分基于市场供求关系。相比之下,中国的进口关税仅为 11%,没有进口许可证要求。另一涉案国韩国,关税为 8%,也没有其他进口控制措施。显然,在市场开放程度上,印度满足不了替代国的条件。

2.据悉,印度政府对钢丝绳生产有补贴,这将导致国内市场价格扭曲,中方请求欧盟委员会调查此事。

3.印度国内市场钢丝绳销售量没有代表性。欧盟委员会选择替代国的重要标准之一是,替代国相同产品在国内市场的生产和销售,较之非市场经济国家出口到欧盟的相同产品,要有代表性。而本案中,只有两家印度企业应诉,而且其中一家没有向欧盟委员会提供全面、充分的材料,这就只剩下另一家企业提供的材料有可能作为替代国正常价格之用。而在本案中,韩国有 4 家企业应诉,均提供了全面的材料。由于印度企业以及韩国 4 家企业钢丝绳的国内销售量,对中方均为保密材料,中方请求欧盟委员会比较两国的情况,选出国内生产销售最具有代表性的国家为替代国。

4.在产品规格上,印度产品与中国产品没有可比性。中国企业出口欧盟的绝大部分是 3~12 mm 的标准型钢丝绳,而印度并不生产这种小规格的钢丝绳。在逐个产品规格比较的基础上,中方发现其出口到欧盟 90% 的产品规格,印度在其国内生产并无销售。没有产品的充分可比性,则出口价格与正常价格的比较不可能公正。

欧盟委员会在中方的抗辩下,并未以用印度当替代国系中方自己所提为由,拒不考虑中方的上述辩护,而是进一步调查了印度的市场情况,结果通知中方,此案中以印度作为替代国确实不当。但是面对中方提出用韩国作为替代国时,欧盟委员会又认为,用韩国的结果对中方过于有利,担心原告以中方两次建议替代国不符合程序为由,向欧盟委员会提出质疑。最后,欧盟委员会决定不用印度作为替代国,承认韩国国内市场竞争充分,但未用韩国,而是以产品更具有代表性为由,用波兰作为替代国,结果仍然导致高额反倾销税。

市场经济型企业的认定。与美国对华产品反倾销制度不同，1998年4月，欧盟出台了对中国市场经济问题的反倾销法修正案。根据该修正案，欧盟将在个案处理的基础上来审查中国企业的市场经济地位。修正案规定了5条标准，经欧盟委员会审查，企业若能达到欧盟规定的5条市场经济的标准，则可不用替代国正常价格，而用企业自己的正常价格。这5条标准是：

1.生产投入、销售、投资方面的价格成本，要反映市场供求关系，不得有国家干预；

2.企业要有一套用于所有场合的、按国际会计标准审计的财会账簿；

3.生产成本和财务状况，包括资产的折旧、债务的偿还等，按市场经济下的法则，不得有歪曲。生产成本构成、财务收支状况方面的详细说明，要反映市场经济关系。企业财务、记账、分类、合并、调整账目的原则，制表原则、数据处理、账目调整、坏账冲抵、债务偿还及平衡等，不得有原计划经济体制下的企业转换机制过程中遗留的财务问题；

4.企业在法律保护下经营，包括受制于破产法和企业财产法的约束，企业不受政府干预而成立或关闭；

5.汇率方面遵从市场汇率。

目前，印度、马来西亚、土耳其和泰国等，在对华产品反倾销调查中，均效仿欧盟的上述标准和做法。

根据该修正案，市场经济地位不是自动给予的，而是应诉企业必须主动申请并举证，经欧盟委员会调查核实同意，方可取得。如果拿不到市场经济地位，则看是否达到分别裁决条件。

标准一：生产投入、销售、投资方面的价格成本，要反映市场供求关系，没有国家干预。

该标准表面上似乎回避了企业所有制问题，针对产品构成要素和销售定价。但实际上，问题的背后仍涉及所有制问题。欧盟委员会在问卷中，要求企业提供原材料供应的情况原材料供应商的所有制情况，以及工人工资构成的情况，其目的在于看企业所生产的产品构成

要素是否是在市场机制下运作。在欧盟委员会看来，凡是来自进口或私营企业的原材料，都是市场关系，而来自国有企业的原材料，这可能含有政府干预成分。因此，在通篇问卷中，欧盟委员会不仅看应诉企业的所有制情况，而且还要看该企业的生产所需是由何种所有制企业提供的。如前所述，没有外贸权的企业和确定有内外销比例的外资企业，被认为没有销售自主权。

标准二：企业要有一套用于所有场合的、按国际会计标准审计的财会账簿。

该标准考查企业是否有一整套准确的会计账目，记录生产成本、生产投入如土地、原材料、劳动力等，以及记账所遵循的原则。我国的企业会计制度的主要法律是“一法两则”，即《会计法》、《企业财务通则》和《企业会计准则》。应该说，我国企业会计所遵循的基本原则，与国际会计标准没有本质的差别。问题是企业在多大程度上严格按照一法两则记账。厦门某石材企业系私人企业，但是记账严格清晰，财产的来源清楚，折旧摊销规范，财务入账走账明了。欧盟委员会办案人员到该企业核查两次，反复核查发票、凭证、明细分类账、总账和报表，最后给予该企业市场经济地位，用该企业出口价格与该企业成本加费用加利润比较，该企业没有倾销。

标准三：生产成本和财务状况，包括资产的折旧、债务的偿还等，按市场经济下的法则，不得有歪曲。生产成本构成、财务收支状况方面的详细说明，要反映市场经济关系，包括企业财务、记账、分类、合并、调整账目的原则，制表原则、数据处理、账目调整、赊账冲抵、债务偿还及平衡等，不得有原计划经济体制下的企业转换机制过程中遗留的财务问题。该标准主要是考查企业的资产和产权情况。在原计划经济体制下，国家对企业财产拥有产权，在转制过程中，企业所需资金，向银行贷款，有时在无偿还能力的情况下，经政府介入，银行该笔贷款转成了国家对企业的投资。而该标准就是要明确企业自己的产权情况，资金账目往来情况，以确定企业是否自身在承担债务。所以，问卷中要求企业提供其贷款和偿还的情况，说明企业固定资产和无形资产的来龙去脉，折旧摊销情况。

标准四：企业在法律保护下经营，包括受制于破产法和企业财产法的约束，企业不受政府干预而成立或关闭。同样是厦门的石材企业，某集体石材厂就没有获得市场经济地位。集体企业是全体员工所有的企业，但是这并非法律上所讲的产权所有，企业员工辞职，并不能带走任何财产；根据《城镇集体所有制企业条例》，集体企业清算后，剩余财产要归主管机关管理，企业员工并不能分得财产。

标准五：汇率方面遵从市场汇率。

如前所述，我国现行的外汇管理制度，与欧盟要求汇率遵从市场汇率是一致的。

上述 5 个标准中，对企业而言，主要是标准二和标准三，其他标准相对容易。这与企业管理水平，特别是财务管理制度相关，在迄今为数有限案件的实地核查中，被核查企业的财务制度有待完善。有些企业没有独立会计师或审计师的审计报告，或非常简单的报告，没有详细的资金账目的情况说明。

目前，全世界已有 39 个国家和地区承认中国的完全市场经济地位。但值得注意的是，欧美等主要国家面对这种情况，一方面表示要积极听取中国的意见，同时也在加紧研究一旦“开禁”后对中国要采取更多的反补贴措施——而这正是中国以后会面临的一个十分重要的难题。我们应当及早做好应对反补贴调查的各项准备工作。

第三章 构筑地方反倾销应对体系的思考

第一节 政企协作，搞好反倾销应对工作

面对日益严峻的反倾销形势，我们应当对其长期性、复杂性有足够的认识，采取积极的应对措施。反倾销应诉工作应在倡导企业积极应诉的基础上，围绕企业的应诉主体地位，以服务企业整体应诉工作为宗旨，充分发挥企业、行业组织、各级政府商务主管部门的作用，实现“职责明确、分工协作、信息共享、有效应对”，形成有效互动。

一、政府在反倾销应对工作中的作用

(一) 政府是反倾销应诉体系的关键，肩负着为企业营造良好的内外部环境的重任。一是要坚持依法行政，用 WTO 规则和国际惯例办事。二是要加快制度的调整和创新。制度既是引发贸易摩擦的原因，也是解决问题的关键。为此，应当尽快建立符合世贸组织规则的社会主义市场经济体制，加强与主要贸易伙伴的协调，争取用磋商的方法解决贸易争端和摩擦。同时，我国应借鉴主要贸易伙伴新近出台的反倾销法律、法规，建立健全我国的相应法律防范体系。采取切实措施，制止不正当竞争行为。

(二) 把扩大内需作为长期的发展战略。2003 年，我国外贸依存度高达 60.3%。一方面过高的外贸依存度容易引发贸易摩擦；另一方面也使我国经济过度依赖并受制于国外市场，不利于我国经济持续健康稳定的发展。因此，从长远来看，将扩大内需作为确保我国经济可持续性增长战略，即有利于缓解贸易摩擦，又有利于避免可能的产业空洞化问题。

(三) 加强对各国贸易争端解决机制、谈判策略及相关案例的研究工作，分析各贸易伙伴间经贸政策及相互的矛盾，为我所用。如印度生丝反倾销案中，我国企业利用其上、下游企业不同利益的矛盾，使得印度政府在反倾销问题上难以下结论，有效削弱了起诉方的势

头，达到预期效果。

（四）地方商务主管部门的职责。

1、指导、规范、监督本辖区内企业反倾销应诉工作。

2、协助应诉组织单位进行反倾销应诉组织工作，动员、督促所辖地区内涉案企业积极应诉；

3、负责所辖地区出口产品的反倾销预警工作和出口秩序管理工作；

4、负责涉及本地区企业的反倾销案件的统计工作及国外反倾销对本地区出口贸易影响的分析工作；

5、通过培训等方式向本地区企业广泛宣传普及反倾销知识，规范企业出口经营行为，采取措施鼓励企业应诉，提高企业应诉水平。

6、协助应诉组织单位组织应诉协调会议；

7、负责应诉过程中与地方其它政府部门的协调工作。

二、对企业反倾销应诉工作的建议

（一）企业是反倾销案件应诉的主体。出口产品受到反倾销调查后，在调查期内生产和向调查国或地区出口涉案产品的全部涉案企业作为法律应诉主体应积极参加应诉。涉案企业享有如下权利：一是自主决定应诉方式的权利。二是自主选聘律师的权利。三是对与本企业应诉有关的信息有知情权。四是在应诉过程中从政府和行业组织获得指导和帮助的权利。五是对外国调查当局在反倾销调查中的歧视性做法，有建议政府进行交涉的权利，但应提供相应的证据材料。同时，涉案企业还应当履行以下义务：一是不得从事扰乱进出口经营秩序的不正当竞争行为。二是不得从事对我行业整体应诉工作和应诉秩序产生不良影响的行为。

（二）企业应充分发挥自身优势，积极学习并参与国际贸易摩擦应诉。就中国企业而言，应该充分认识到，每一起反倾销诉讼背后，进口国生产企业的实质意图就是削弱外国同行的竞争力，直至将它们排除在本国市场之外。只有积极参与反倾销的诉讼，进行充分、详实的论证，据理力争，才能保持在海外的市场，从而维护企业的利益。具体建议有：

1.企业把反倾销作为长期工作，不要当成仅仅是一时一案的事。中国企业在海外市场上应保持应有的警觉，应该通过对海外市场的监督，掌握对方厂家相同产品的竞争情况，以及其他向该国出口的厂家竞争情况。做到知己知彼，百战不殆。

2.面对反倾销指控，企业应根据市场战略制订相应的应诉策略。如果是可有可无的市场，可不应诉，但是对欧美这样重要的市场，则不能躲避。任何国家的反倾销法和世贸组织《反倾销协议》都明确规定，对不应诉企业，调查机关有权根据其所能掌握的材料，包括原告的一面之辞，缺席断案，其结果往往是被课以惩罚性的高额反倾销税。1995年，欧盟对包括中国在内的几个国家的彩电反倾销立案到期复审，其他国家积极应诉，打掉了反倾销税，而中国没有一家企业应诉，导致欧盟缺席判决，裁决结果对所有中国出口欧盟的彩电均征收40.6%的高额反倾销税。

3.被征收反倾销税后，企业要积极争取各种机会翻案。(1) 因情势变化，可适时要求期中复审；(2) 积极参加到期复审，一个反倾销税为期5年，到期前要审议是否继续征税；(3) 企业如达到标准可申请新发货商复审。标准有三：

①在原案调查时，该企业未向进口国市场出口，或该企业尚未成立；

②在此之后，该企业向该市场有出口，或至少已有不可撤销的出口合同；

③该企业与原案的国内涉案企业没有任何关联关系。

4.积极利用世贸组织争端解决机制，维护合法权益。应该承认，世贸组织《反倾销协议》所确立的多边规则，是包括中国在内的乌拉圭回合的参加方共同制订的国际准则。现中国已是世贸组织成员，这使得世贸组织成员在对中国立案反倾销时，必须考虑世贸组织的规则。尽管在替代国问题上，欧、美国家可背离世贸组织规则，但是在调查程序等其他方面，则必须遵守世贸组织《反倾销协议》的规定。今后在反倾销调查中，如有不符合世贸组织规则之处，中国企业应推动本国政府到世贸组织中去起诉对方。

三、政企协作，积极应对反倾销

（一）政府在反倾销应诉实践中的作用

就笔者所接触的反倾销实践来看，反倾销应诉大致可以分为倾销幅度抗辩和无损害抗辩两个部分。国家、省级政府主管部门和中介组织、企业等四个主体分工不同，参与应诉的时间也有不同。其中，地方政府主管机关的职责，笔者认为应该集中在倾销幅度抗辩部分的前期。

之所以这样划分，主要有以下原因。1、从“四体联动”各主体的职责划分角度来看，倾销幅度抗辩，主要涉案企业填写调查问卷，接受实地核查，是在涉案企业所在地进行，根据地利之便，地方政府主管机关可以对企业进行指导；无损害抗辩，主要由企业授权商会代表全行业进行，由于上述抗辩主要在海外进行，地方政府主管机关能做地工作较少。2、从保护本地区的出口，维护本企业的利益上来看，企业进行反倾销幅度的抗辩，争取到的市场经济地位、单独税率只适用于该企业，进行无损害的抗辩，争取到的结果则适用于涉案全行业。通俗来说，企业进行倾销幅度的抗辩是“为自己”；进行无损害抗辩是“为大家”。由此可见，支持企业参与倾销幅度抗辩，更有利于保护本地企业利益。

虽然反倾销调查从立案到终裁需要一年的左右时间，但是从笔者参与的反倾销应诉案来看，在倾销幅度抗辩中，地方政府主管机关的职责主要集中在前期，即得知反倾销立案信息后及时通知企业，提供必要资金和政策支持等。以上工作，全部集中在反倾销开始后的一个月左右。至于企业参与应诉后，填写相关调查问卷，接受实地核查，则需要在所聘请的律师、会计师指导下进行，由于专业性较强，且多涉及企业内部财务、业务信息，地方政府主管机关的参与空间较小。

那么，地方政府主管机关应从哪些方面支持企业进行倾销幅度的应诉呢？

第一，沟通各方，及时向企业提供反倾销立案调查信息，并督促企业参与全国性协调会议。

地方政府主管机关传达立案信息，不是企业得知立案信息的唯一

渠道，而只是渠道之一。在笔者经历的反倾销案件中，地方政府主管机关的立案信息来源主要有两个渠道：一是商会。这是实践中最多的情况。商会从各种渠道得知立案信息后，与海关总署联系，找出涉案企业，然后告知各地方政府主管机关，请求协助通知企业。二是地方政府主管机关自身因海外业务联系，得知反倾销立案信息。无论信息来源如何，在确认真实性后，地方政府主管机关应在第一时间内通知涉案企业，讲明利害，督促参与应诉。

反倾销案件的审理虽然长达 12—15 个月，但是在开始阶段，时间要求却非常紧，例如，欧盟要求企业，立案后 21 天内将市场经济地位调查问卷填写好后交到欧委会，以上尚不包括问卷在途时间。填写调查问卷，需要企业内部各部门协同，用英文填写，如果一次不成功，还需要在律师指导下修改。也就是说，在欧委会立案 21 天之内，企业必需完成决定是否应诉，聘请律师，填写问卷，将问卷提交欧委会等一系列工作，时间相当紧张。有的企业往往栽在起跑线上。由此可见，尽早得知立案信息，对企业及时做出反应，乃至是否胜诉，具有较大影响。

实践中，笔者感到，各单位之间尚缺乏有效的信息沟通机制。有关信息通过商会到达地方政府主管机关之前，往往经过了驻外使馆经商处、商务处、海关总署等多个部门，比较耽误时间。国家正在做出这方面的努力，2004 年 6 月份，商务部出台了相关文件，要求各驻外使馆经商处得知立案信息后，报送商务部同时，抄报相关商会和地方政府主管机关。

督促企业参与全国性应诉工作协调会议。对很多企业来说，反倾销还是一项新问题，应诉协调会议是一个普及知识，各企业交流信息的过程。尤其是关于替代国抗辩的问题，需要涉案企业集思广益，在相关国家生产规模、生产技术、产品规格等方面提出意见，争取被调查机构采纳，得到对我方有利的结果。地方政府主管机关在督促企业应诉的同时，应该提醒企业注意参与上述会议。

（二）充分发挥行业协会的作用

在《出口产品反倾销应诉规定》中，应诉组织单位主要是商会，

但如果涉案企业在某些地区较为集中，这类案件由该地行业协会组织应诉，例如，温州打火机案，即由温州烟具协会组织应诉，是我国地方行业协会组织海外应诉的第一案。

由行业协会“组织”应诉的案件虽然较少，笔者认为，行业协会的作用不应仅限于“组织应诉”，在动员本地企业参与应诉，传达信息等方面，行业协会可以比地方政府主管机关发挥更大的作用，随着行业协会组织的健全，职能的加强，地方政府主管机关的上述职能可以转移给行业协会。

与地方政府主管机关相比，行业协会具有以下优势。首先，在与企业关系方面，地方行业协会是企业自行参与的组织，由其出面组织、联系企业更为方便。其次，在身份上，行业协会“民间组织”的身份比地方政府主管机关更加有优势，由其出面动员企业参与应诉，不会引起国外“政府干预企业”的指责。

（三）加大政府在反倾销应诉方面的支持力度

参与反倾销诉讼，是一项需要投入大量人力、财力和较多时间的工作，企业往往会产生顾虑。

为了鼓励涉案企业参与反倾销应诉，原外经贸部曾以部门规章和文件的形式出台过相关措施。2001年的《出口产品反倾销应诉规定》第6条中明确规定了“谁应诉谁受益”的原则。1999年，外经贸部颁布过关于《鼓励和督促企业参加国外反倾销案件应诉的若干规定》，可以看作是“谁应诉谁受益”原则的具体化。该文件规定，对积极参与应诉的企业，政府在配额许可证、出口经营权等方面给予优惠。随着2005年我国入世过渡期的结束，配额许可证将放开，出口经营权改为登记制，原有鼓励方法不能适应形势需要，加之被国外指责为对应诉企业的“补贴”，商务部公平局决定将“谁应诉谁受益”原则从“应诉规定”中删除，“若干规定”也将取消。

笔者认为，对企业来说，反倾销应诉耗费时间较长（需要一年左右），需要花费的人力、财力，公开会计帐目，而付出代价后，结果难以预料。因此，企业参与应诉往往有所顾虑。对地方政府主管机关来说，如果本地企业被征收高额反倾销税，意味着当地出口金额下降，

税收减少，海外市场丧失，这对地方政府主管机关来说，也是一个不利的结果。在这种情况下，对企业给予适当支持是必要的。

其一，资金支持。进行倾销幅度抗辩，聘请律师、会计师费用由企业自行承担，一般 20—40 万人民币，对企业，尤其是中小企业来说，是一个较大的负担；这还不包括企业准备各种应诉材料，协调业务、财务、法律、管理等各部门人员的所发生的费用。长虹彩电案的律师费用就高达百万美元以上，是一般企业所难以单独承受的。针对企业在应诉资金上的顾虑，地方政府主管机关可以给予资金支持，我国部分地方政府主管部门，如上海、北京、厦门、深圳已经设立了相应制度。为了避免国外补贴的指责使企业在应诉中处于不利地位，支持企业途径，可以直接聘请律师给予企业咨询等等。

其二，政策支持。《关于鼓励和督促企业参加国外反倾销案件应诉的若干规定》曾规定，在不积极参与应诉企业，各地方政府主管机关可以在 3 年内不允许其参加国内外举办的展览会和商品交易会，或者扣减其摊位。可以把这一惩罚性措施变为鼓励性措施，积极参与应诉企业，适当增加其展览会/商品交易会摊位，或者本地举办的展览会/商品交易会时给予其相应优惠政策。

其三，技术支持。很多企业是第一次参与反倾销应诉，对如何参与应诉，以及应诉中严格的时间要求不甚了解。地方政府主管机关在人才、经验、知识储备等方面占优，可以在应诉费用如何缴纳，如何聘请律师等基础知识和应诉技巧上给予企业指点。

第二节 建立行业商会，统一应对反倾销

在江苏、浙江等沿海发达地区，行业商会已经成为社会经济中的一个必然趋势，在应对反倾销中发挥着日益重要的作用。就四川来看，在建立行业商会方面积极行动，已经取得了一定的成效。

随着全球经济一体化进程的加快，特别是入世后，我国面临的公平贸易形势日益严峻，并已成为制约四川外贸出口的一个重要瓶颈。主要表现在以下两个方面：一是反倾销数量大。据统计，1988 年以

来，四川先后有冷轧板、热轧板、焊管、钒铁和生丝、彩电、聚酯切片等 13 个产品遭到 14 起国外反倾销调查，涉及金额 5 亿美元，居全国前茅。二是重点出口商品首当其冲，受损严重。如长虹彩电反倾销案涉案金额多达 4.48 亿美元，是全国最大的反倾销个案之一。其 21 英寸以上的彩电被美国征收 24.87% 的反倾销税，影响金额达 2 亿多美元。三是各种贸易壁垒，特别是技术性贸易壁垒对我影响更加严重，且难以应对。近年来，我省先后有蜂蜜、蔬菜、猪肉、肠衣、盐渍菜等受到限制，金额达数千万美元。随着对外贸易规模的不断扩大，技术壁垒、通关环节壁垒、检验检疫壁垒、环保壁垒、知识产权壁垒等将会越来越多，对我省出口的影响也将越来越大。

针对这一严峻形势，作为应对措施之一，从 2003 年起，四川省积极探索建立以出口重点企业为主的行业商会。目前，已建立了省丝绸、肠衣、蔬菜、猪肉、鞋业等 5 个外向型行业商会。目前还在筹建磷化工、纺织品等商会。同时，乐山、宜宾、眉山、广安也先后建立了跨行业的综合性进出口商会。那么，外向型行业商会可以在哪些方面发挥其独特的作用呢？通过对温州等沿海发达地区行业商会的学习和了解，特别是对四川省已建行业商会实践经验的总结和思考，笔者认为，主要有以下几个方面：

一是调查研究。商会若以科学的发展观统观全行业发展，摸清行业生产经营情况，就可以指导企业合理扩大再生产规模和进行结构调整，避免盲目上马，恶性竞争；二是桥梁纽带。商会是政、企之间，企、企之间的桥梁和纽带，有上情下达、下情上达的功能；三是信息交流。信息就是商机、就是效益。商会不但是信息汇集的结点，同时也是信息交流的平台。商会可通过办网站、办刊物等多种形式，实现信息流通；四是宣传培训。商会可及时宣传报道本行业发展的热点、难点和突破性进展，宣传国家有关法律和产业政策，使企业掌握最新资讯。同时，可强化专业培训，为企业培养复合型人才；五是行业自律。通过制定行规行约，商会可加强行业自律，维护企业合法权益，制止不正当竞争行为；六是打造品牌。商会可整合全行业力量，推陈出新，提高产品的质量和档次；七是行业标准。包括受托制定行业标

准或提出制定标准的建议。如四川省商务厅受商务部的委托，正组织蔬菜商会制定全国盐渍菜出口行业标准；八是维护权益。在企业遭到反倾销调查和贸易壁垒限制时，组织企业积极参与应诉；同时，在进口产品对国内产业造成损害时，组织企业积极参与申诉，保护并促进国内产业的发展。总之，行业商会在外经贸事业中的作用可以用五句话来概括：是扩大出口的新措施；是招商引资的新途径；是外经合作的新形式；是公平贸易的新平台；是统筹发展的新思路。

因此，为了更好地发挥商会作用，使其走上规范化、制度化的轨道，笔者认为，应当理顺工作思路，拿出具体措施和办法：

一、基本思路

发挥重点企业的主导作用，促进建立一批“以企业为主体、市场为导向、自律为根本、服务为宗旨”的行业商会，促进内外贸健康协调发展。总体思路是“建立一个商会、整合一个产业、创立一个品牌、促进一类出口、发展一方经济”。在建立的过程中，要充分认识四川经济发展的特殊性，既要学习江浙的经验，又要体现四川的特色。

第一，加强领导，积极协调。新形势下，行业商会既涉及外贸，又兼有内外贸协调发展的双重功能，是一项系统工程。鉴此，四川商务厅应积极联合省级有关部门，为行业商会的建立和运行创造良好的外部环境。

第二，循序渐进，逐步推开。由于各行业、企业的情况和意向各有不同，建立商会之初，政府既要积极引导，但又不能操之过急，必须条件成熟一个建立一个。四川省先后已建立了丝绸、肠衣、蔬菜、猪肉和鞋业等5个行业商会，以及乐山、宜宾、广安和眉山等四个综合性进出口商会。

第三，因地制宜，条块结合。所谓“条”，就是在一个产业链上发展，在重点行业、重点产品上建立行业商会；如建立四川省丝绸商会、蔬菜进出口商会和生猪商会等。所谓“块”，即体现区域性，在四川外向型经济发达的地区建立多行业、多产品的商会。条件成熟时，可考虑省上建立一个跨所有制、跨行业的中小企业商会，指导全省中小企业外向型经济的发展。

二、主要措施

行业商会是一项新生事物，离不开政府的支持和扶持。笔者认为，四川省商务厅应在以下几个方面支持行业商会的发展：一是将在广泛调查研究的基础上，尽快出台一个支持外向型行业商会的办法，促进其健康发展，并发挥其作用；二是积极协助商会做好应对反倾销和贸易壁垒工作，运用 WTO 规则，维护行业自身合法权益；三是与行业商会建立固定的联系渠道，定期或不定期向商会提供一切必要的贸易信息；四是在广交会、昆交会和华交会等摊位的分配时，考虑商会的意见；五是在中小企业开拓国际市场资金安排和配额、许可证的分配时，考虑行业商会的意见；六是积极组织商会会员到国外参展、办展，开拓国际市场；七是积极为会员企业培训涉外人才。

俗话说，打铁还靠自身硬。行业商会只有加强自身建设、预防各种弊病，才能达到预期目标，实现心中理想。因此，应关注以下几个问题：一是民主性、自愿性。作为社团组织，商会应始终贯穿“民主自愿、共谋发展”的思想，切忌在商会中出现垄断意识；二是广泛性、代表性。商会应吸纳更多更广的会员，始终代表大多数会员的利益，成为会员合法权益的忠实代表者和维护者；三是可行性、合法性。对会员提出的建议要进行可行性研究和分析，同时要确保这些建议是合法、合规的，为政府把好关；四是社团性、民间性。商会要把全心全意为企业服务作为商会的出发点和落脚点，决不能成为“二政府”。应当认识到，随着政府职能的转变，可以考虑将政府的部分服务职能延伸到商会，如协助制定行业发展规划等，但决不是政府权力下放；五是有效性、统一性。如制定行业自律规章时，应考虑到是否积极有效，是否和国内其它兄弟商会协调一致，而不能作茧自缚，丧失发展机遇；六是创造性、前瞻性。行业商会源于企业，高于企业。应站在社会经济生活发展的最前沿，掌握最新动态，以权变的思想提出行业发展规划和具体措施。如即将建立的猪肉商会应组织有关企业下大力气改造现有设施，尽快达到国际标准，积极申请对欧盟和美国注册，突破贸易壁垒，打通这两个非常重要的市场，促进四川经济发展，有效解决“三农问题”。

三、商会在反倾销中的作用和职责

商会是反倾销应诉的组织者，其职责如下：

1、通知、动员、引导和促进涉案企业积极应诉；进出口商会、行业协会等行业组织可通过建立会员出资的应诉基金、新闻舆论宣传等方式促进企业应诉出口反倾销。

2、组织协调企业聘请律师和参加国外调查部门举行的听证会；

3、协助企业填写调查问卷；

4、协助企业进行替代国、市场经济地位和分别裁决问题的抗辩；

5、协助企业接受国外调查机关的实地核查；

6、组织企业与国外调查部门、相关行业组织或企业开展磋商、谈判、游说等工作；

7、协助企业进行价格承诺协议或中止协议谈判；需以政府名义签订的“价格承诺协议”或“中止协议”，或要求政府担保或监控“价格承诺协议”或“中止协议”执行的，应向商务部报告，并提出方案；

8、应诉企业对反倾销调查结果不服的，协助企业将有关案件起诉至调查国或地区有关司法机构寻求司法救济；

9、负责反倾销案件相关文件和资料的收集和归档工作；

10、根据反倾销调查案件的情况，定期或不定期在《国际商报》或自己的网站上及时公布该年度到期的年度复审、期中复审和日落复审案件。

11、建立律师信息库，提供律师信息服务。

第三节 建立反倾销和产业损害预警机制

一、建立反倾销和产业损害预警机制是当前和以后一个时期的重要任务

建立多边救济、区域救济、国内救济等多层次的贸易救济机制，增强适应和应变能力；建立外国贸易政策体系变动预警机制和产业损害预警机制。

（一）预警的法律思考

2004年7月1日正式实施的《中华人民共和国对外贸易法》第49条规定，国务院对外贸易主管部门和国务院其他有关部门应当建立货物进出口、技术进出口和国际服务贸易的预警应急机制，应对对外贸易中的突发和异常情况，维护国家经济安全。这一条款的实施表明，建立预警应急机制已成为中国政府宏观调控经济的法定职责，对保障国际贸易的正常开展具有重要的意义。

从国际法理上看，预警机制是国际法上情势变更原则在国际贸易关系中的具体表现，是WTO例外条款生效和各方成员实施相应贸易救济权的构成要件之一。就情势变更的构成要件而言，预警机制的主要内涵为确定情势之改变是否达到当事国义务的程度；以及是否能够对该类情势变更进行预见，进而确定根本行变更何时发生。它的外延是在国际贸易中，通过评估和预测发生的情势变更程度，协助确定情势变更是否达到根本改变当事国义务，而使缔约国享有的条约所规定的利益受到损害，并与另一缔约国之间发生利害关系的严重失衡时，为最终该缔约国为保护本国的利益终止条约或寻求贸易救济措施提供便利。

在贸易救济法律体系中确立情势变更原则，有利于使缔约国所承担的条约义务具有一定的灵活性和严肃性，以便使它们在特定情况下免除其在条约中承担的义务，救济本国相关产业。同时，建立对外贸易预警机制符合WTO规则中的一项重要法律制度，是实施贸易救济措施的前置性程序，在贸易救济法律体系中，因不同的法律诱因（反倾销、反补贴、保障措施等）和不同法定程序，而具有不同的效力。

（二）各国的做法

目前，世界很多国家的政府出于保护产业、及时发起贸易救济案件的目的，纷纷建立预警体系，对重点行业进行长期的跟踪检测和预警分析，以便及时发现苗头。而且，一旦立案，这些检测信息又成为其裁决的重要依据。较为成熟的模式以美国为代表，美国商务部2003年9月建立“工业分析办公室”，负责审查和评估进出口贸易、政府政策对产业及企业的影响，主要通过产业国际竞争力调查与评价，最终编制形成预警报告，并成为发起贸易救济措施的基础性信息。又如，

南非、欧盟建立的“进口监测快速反应机制”；印度建立的进口监测机制；以及台湾省建立的贸易救济防火墙系统等。

（三）产业损害预警机制的概念

在我国，贸易救济领域中的产业损害预警机制，由预警、预案、应对实施三个部分组成，是国家宏观管理的重要组成部分。

1. 内涵

产业损害预警机制主要通过对货物进出口、技术进出口和国际服务贸易异常情况的连续性监测，分析其对国内产业的影响，及时发布相关预警信息，为政府主管部门、产业和企业决策服务，实现“为之于未有，治之于未乱”。建立和完善产业损害预警系统是有效运用贸易救济措施的基础性、前瞻性、预防性的重要手段，对维护国内产业安全具有重要的作用。

2. 外延

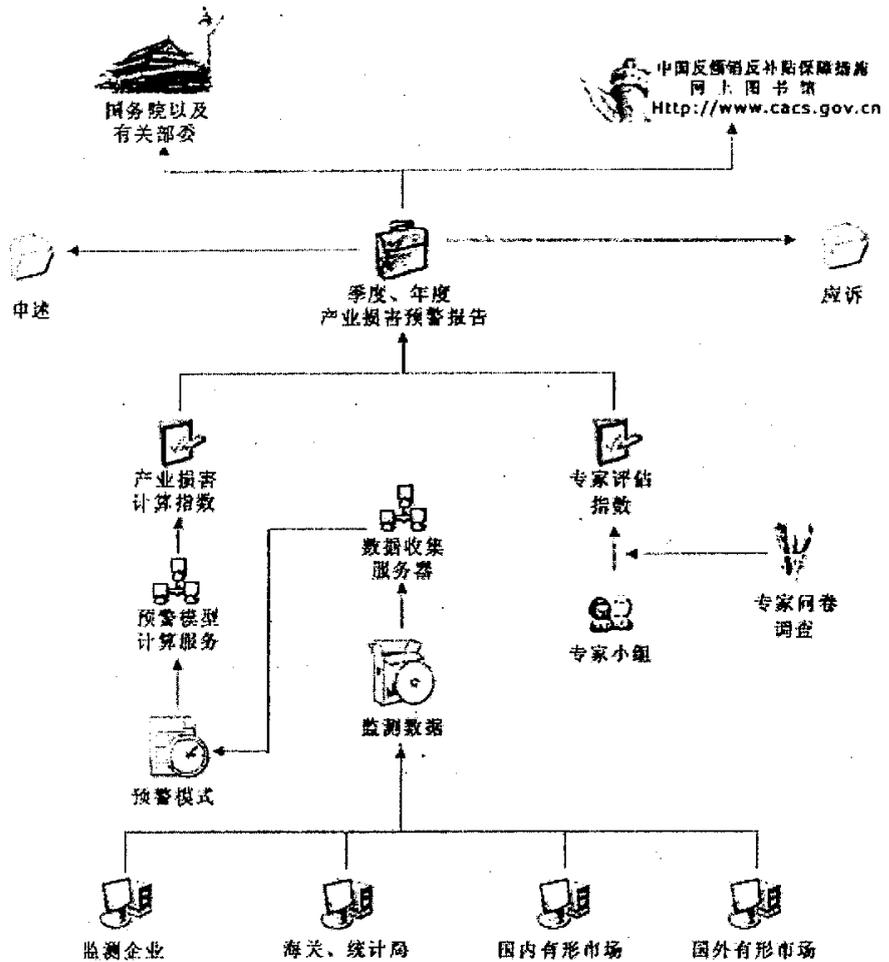
产业损害预警机制是政府宏观管理的重要组成部分，是产业损害调查与裁决工作的有机组成部分，它不同于传统的经济运行分析，也不同于一般意义上的进出口监测。产业损害预警机制是转变政府职能、依法行政、为产业和企业服务、切实维护产业安全的途径之一。

二、如何建立区域性产业损害预警机制

明确了产业损害预警机制的概念及其在经济管理中的重要地位后，摆在我们大家面前的一个重要问题是作为地方商务主管部门，应如何建立本地区的产业损害预警机制。

（一）我国开展产业损害预警工作的探索

商务部会同有关科研院所编制了产业损害预警监测指标体系、重点行业产业损害预警模型、出口反倾销预警模型；会同有关工程人员建立并完善了预警数据报送平台、预警信息定制与发布平台、预警数据挖掘分析平台；会同有关行业协会逐步建立重点行业产业损害预警机制，已开展汽车、钢铁、化肥行业产业损害预警监测分析工作，并定期编写上报产业损害预警报告；会同有关省市研究开展区域性进口、出口产业损害预警工作的方法。目前，商务部确定的监测商品品种为456种，涉及2733个税号。其模型如下图所示：



(二) 地方开展产业损害预警工作的思路

地方产业损害预警机制建设方案应整体设计，分布实施，先易后难，从点到面。建设产业损害预警机制要依靠产业和企业，要利用和发挥院校、研究机构和律师机构的智力支持作用。地方主管部门、行业商会应发挥与企业联系密切的优势，加强调查研究，及时获取企业的动态信息。

1、开展产业损害预警机制工作的指导思想是转变职能、依法行政，强化服务意识、维护产业安全。

2、建立产业损害预警机制的目的是坚持建以致用，要为区域经济发展服务，为产业和企业调整结构、提高竞争力服务，为地方领导决策服务。

3、建立产业损害预警机制的原则是定量分析与定性分析相结合，重点检测与综合分析相结合，预警模型分析与专家分析相结合，定期报告与专题报告相结合。

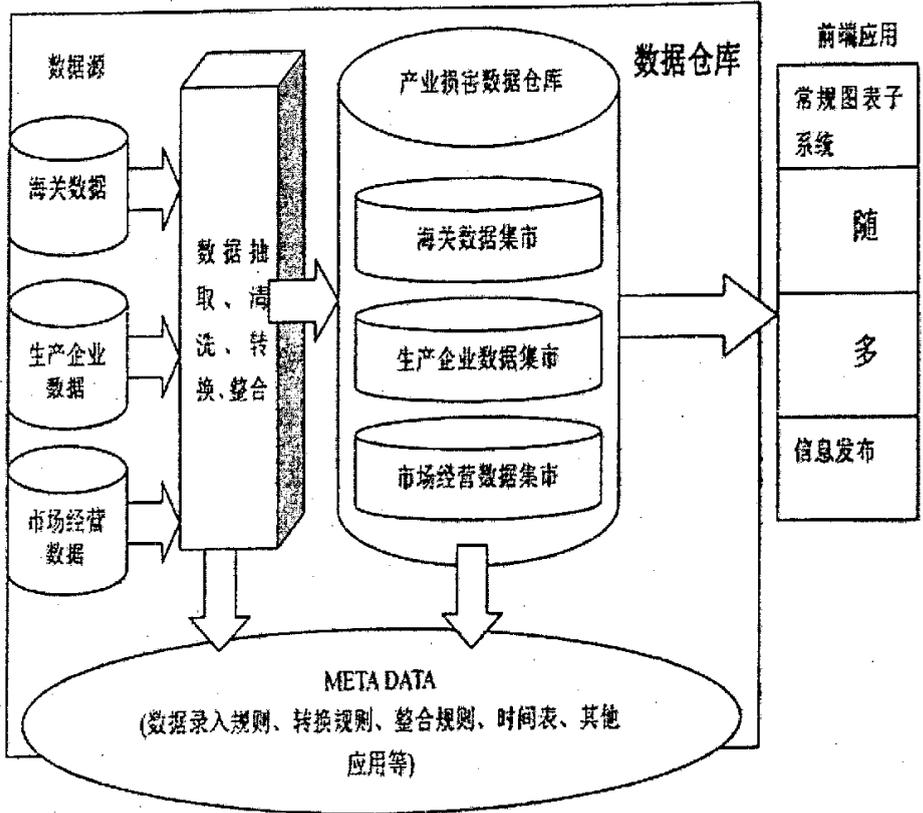
（三）产业损害预警机制建设的模式及报告编制方法

1、机制建设模式

一是要确定重点监测产品目录、监测指标体系和相应的监测企业。监测产品目录确定的原则有：①本地区规划中拟重点发展、目前尚属有占有相当重要的地位，且容易受进口冲击；③本地区独知工业的产品；②本地区的主导产品，市场份额在全国有的，出口有优势，在全国出口数量较大，且对本地区经济发展具有重要意义的出口产品。

二是要组织一支相对固定的专家队伍，建立科学、可行的专家评估指标体系和监测数据分析方法，对监测产品的国内影响因素进行全面分析。专家队伍中应包括产业专家、贸易专家和经济分析专家。鉴于出口预警体系出口产品目标国构成较为复杂，在专家队伍中还应包括对特定产品目标国市场分析、法律背景较为熟悉的专家。

三是确定适当的信息收集渠道和分析方法。畅通的信息收集渠道是确保信息及时、准确、方便传输的手段。其构图如下：



四是形成载体。编制相应的信息刊物或网站，及时发布预警信息。

2、产业损害预警机制报告编制方法

一般来说，报告常见的编制方法有四种。

(1) 扫描法。全面分析评估监测商品总体情况是否收到损害，有无不安全的趋势。

(2) 抓拍法。聚焦在领导关注的重点上，根据领导临时提出的要求，分析特定的商品。

(3) 追踪法。根据对海关数据分析，筛选出一些可能出现问题的商品进行重点跟踪，并随时发现问题。

(4) 解剖麻雀法。以小见大，通过对典型商品、典型企业进行解剖麻雀式的分析，反应整个行业状况及其存在的问题。

根据报告的不同角度和目的，目前的报告种类主要有四种，一是重点敏感商品产业损害预警报告（月度、季度、年度）；二是重点行

业产业损害预警报告（季度）；三是区域性产业损害预警报告；四是重点国别产业损害预警报告。

三、如何有效发挥产业损害预警机制的作用

预警机制建设的最终目的是要发挥其对维护产业安全的作用；要充分发挥这一作用，应做好三个结合，掌握一种手段。

“三个结合”是指要将产业损害预警机制的建设工作一是与立案工作结合好，因为预警工作中拥有大量信息，从中可以发现案源，适时依法发起案件；二是与办案结合好，预警监测的产业信息一旦立案，就可以转化为裁决的依据，供科学裁决参考；三是与指导地方和行业结合好，维护产业安全工作是要发动相关方面共同参与的，所以指导和培训工作就显得特别重要。

“一种手段”是指信息反馈与发布的手段，目前商务部除了书面报告、简报方式向上级领导和相关部门通报预警信息外，还利用信息技术，为中央机关、省市商务主管部门、行业协会商会、专家、企业提供了一个信息交流的平台。

四、地方商务主管部门在预警体系建设中的作用

（一）地方商务主管部门应高度重视产业损害预警工作，在商务部的指导下和组织下负责建立本地区的产业损害预警系统。

（二）地方商务主管部门应设立或指定相应的机构及人员负责编制本地区产业损害预警机制建设方案；确定本地区监测产品目录、监测指标、监测企业名单、产业专家名单；编制本地区定期或不定期产业损害预警报告，并提出相关应对措施建议；开展本地区产业损害预警系统的培训工作。

（三）受商务部委托，地方商务主管部门可开展部分重点敏感进口商品和出口商品的区域或国别分析研究，或者对某一产业的竞争力状况进行分阶段（如一年）的跟踪研究。也可根据需要委托中介机构对特定产品、特定国别的有关情况进行分析，以扩大信息源，增强分析的准确性。

（四）地方商务主管部门应及时向商务部反映本地区最新的反倾销、反补贴、保障措施申、应诉动态和企业预警信息，以便更有效地

发挥产业损害预警机制在保护国内产业经济安全方面的作用。

第四节 四体联动 超前应对

下面，笔者将通过对四川进出口公平贸易工作的实践来剖析以“省级商务主管部门——地区商务主管部门——中介组织——企业”为构件的“四体联动”的反倾销应对体系的作用和特点。

一、基本作法和效果

(一) 加强领导，落实机构。2002年5月，原省外经贸厅单独设立了世界贸易工作处，主要负责全省的入世应对和公平贸易工作，今年又确定该处新增产业损害调查和产业安全工作职能。目前，四川省20个市州外经贸局和重点企业已落实了专门机构或专人负责此项工作。省财政在资金非常紧张的情况下，每年拨专款加强这方面的工作。省委、省政府的主要领导多次指示要把这项工作抓好，分管副省长更是亲自抓重点反倾销案的应对工作。在长虹彩电反倾销的关键时候，分管省领导冒着“非典”危险，三次带队赴京汇报工作。这些都为四川省开展进出口公平贸易工作奠定了领导基础。

(二) 宣传培训，增强意识。四川地处内陆，思想观念相对滞后，公平贸易意识不强。针对这种情况，四川商务厅采取多种方式，利用多种渠道，千方百计扩大宣传，强化政府和企业的主动应对意识。2002年9月，四川召开了首次全省进出口公平贸易工作会议，研究部署应对工作。分管副省长自始至终参加会议并作重要讲话，商务部公平贸易局领导亲临会议，并做了精彩的专题报告。这个会议层次高、人数多、内容丰富，揭开了四川省开展进出口公平贸易工作的序幕。据统计，两年多来，四川商务厅组织或参与各类培训班50余次，授课30余次，培训人员近10000人次。同时，四川商务厅还十分注重利用各种媒体宣传公平贸易工作。初步统计，省内外媒体专题报道公平贸易工作近百次，四川商务厅有10多篇相关文章被省内外报刊采用。2002年底，该厅还编印了《WTO与公平贸易知识读本》一书，免费供有关部门和企业学习，收到了良好的宣传效果。

（三）建立商会，加强自律。按照大连会议的精神，去年，四川商务厅组织专人到浙江、江苏等省学习发展行业商会的经验，写出了专题报告，并提出了建立“以龙头出口企业为主体、以市场为导向、以自律为根本、以服务为宗旨”的行业商会的思路，得到了省政府领导的充分肯定。目前，四川省已建立了省丝绸、肠衣、蔬菜、猪肉、鞋业等五个行业商会，并考虑条件成熟时，省上将建立一个总商会，协调和指导各行业商会和各市州行业商会的工作。省上将赋予各商会一定的协调手段，使之能更好地起到行业自律，传递信息，反映情况，整合行业资源，提高产业竞争力，扩大出口的作用。

（四）突出重点，抓好大案。近年来，四川商务厅始终把抓好攀钢、长虹、丝绸、自贡鸿鹤等公司的进出口反倾销案作为工作重点。作为政府主管部门，四川商务厅主要从以下五个方面来指导和推动案件向有利于我的方向转化。一是为企业提供政策、法律服务，鼓励企业积极应诉。去年，四川商务厅聘请了一名涉外律师免费为企业提供法律服务；二是有针对性地为企业进行反倾销的专题培训，提高企业反倾销的应对能力，两年来该厅派人到企业开展专题培训 10 多次，人数达 2000 多人次；三是上传下达，积极沟通政府与企业 and 中介组织之间的信息，互通有无，协调一致；四是积极配合商务部和有关商会作好涉案企业的内部协调工作，力求达到团结一致，共同对外的目的；五是积极参与商务部组织的政府交涉工作，力促案件有利于我方的转化。

（五）团结协作，共同应对。公平贸易涉及多个领域，离不开社会各界的配合。四川商务厅十分重视与相关部门的合作，建立部门联席会议制度，互通情况，共商对策。商检部门先后两次为我厅提供全省产品遭受技术性贸易壁垒的情况；省经委、知识产权局、成都海关积极提供全省企业有关反倾销、知识产权等方面的情况，并积极为企业提供政策、法律方面的咨询。为了认真落实吴仪副总理“力争打赢这一仗”的指示，去年，省政府就长虹彩电反倾销案专门成立了由分管副省长牵头、商务厅、经委、信产厅、海关等部门组成的反倾销应诉协调小组，集思广益，切实为企业提供必要的法律和信息服务。

经过两年来的探索和实践，四川省的公平贸易工作取得一定成效：一是初步形成了齐抓共管的社会氛围。通过上述工作，不少政府部门和企业对反倾销工作从不理解到理解，从不认识到认识，从无所谓到积极参与，特别是四川省的新闻媒体都能积极地作正面宣传，有关专家教授积极献计献策，鼓励企业利用 WTO 规则保护自身的合法权益。二是四川省已初步形成了商务厅——市（州）外经贸局——中介组织——企业四体联动的工作机制。这为四川省超前应对、快速反应、抓好大案打下了较好工作的基础。三是企业反倾销的意识明显增强。目前四川省反倾销应诉率达 95% 以上。自贡鸿鹤化工股份有限公司继 2002 年对进口二氯甲烷反倾销胜诉后，2003 年 5 月又代表国内产业对三氯甲烷提出了反倾销调查申请。商务部已于 2004 年 4 月 8 日作出了国外企业存在倾销行为的初裁。更值得一提的是，2002 年攀钢取得了四个反倾销案三个胜诉的良好效果后，一方面针对企业管理中暴露的问题，加大现代管理制度建设步伐，完善了人才引进，新产品开发，财务管理，营销策略等 20 多个管理制度；另一方面加大企业核心竞争力的投入力度，2002 年以来，该公司投入了 35 亿资金技改，使钢轨、板材的生产能力达到了世界先进水平，企业的国际竞争力明显增强。长虹公司则认真总结反倾销的经验教训，在继续开拓美国市场的同时，加大了多边市场的开发，其市场格局有了明显变化，向多元化市场发展。

二、几点启示

（一）树立超前应对的理念是抓好公平贸易工作的关键。四川的经验表明，观念新，意识才强，意识强，措施才扎实，效果才好。怎样才能变被动应对为主动应对，变事后应对为超前应对，这是政府主管部门和企业都要回答好的问题。实践证明，政府主管部门应该通过强化宣传和培训，引导企业自觉地提高公平贸易意识，采取有效措施搞好反倾销预警，提升产业竞争力，有技巧地扩大出口，从而达到未雨绸缪和超前应对的目的。

（二）建立科学的工作机制是抓好公平贸易工作的基础。进出口公平贸易是一项涉及面广、矛盾多、法规性强的崭新的工作，需要建

立一套行之有效的工作机制来支撑。四体联动的工作机制有利于发挥各方面的积极性，形成合力，共同应对各种挑战。2003年10月，四川省一家丝绸企业得知印度准备对我国真丝绸缎进行反倾销立案调查的信息后，通过省丝绸商会反映到四川商务厅，该厅迅速报告了省政府和商务部，商务部立即与印方交涉，使此案处理在反倾销的萌芽状态。省领导为此批示“应对工作有力，反馈及时，很好”。

（三）提高公平贸易工作人员业务素质是抓好公平贸易工作的前提。笔者认为，从事公平贸易工作的同志，应当做到两点：一是要有高度的责任感和使命感。二是要善于学习吸收新知识和新观念，尽快从外行变成内行。四川省商务厅十分重视提高这些同志的素质，支持他们参加各种有益的培训班，使他们在学习和实践中不断增长才干。目前，从厅领导到具体从事这项工作的同志都能较好地掌握和讲授公平贸易的知识，写出有一定质量的专题文章。特别是四川省一些主要出口企业都有意识地培养和锻炼出了一批熟悉反倾销应诉或起诉的专门人才。这为四川有效地开展公平贸易工作奠定了人才基础。

三、下一步的主要工作

随着我省对外贸易的不断扩大，加之我省地处内陆，国际贸易经验不足，行业风险大，一般贸易多，出口市场相对集中等原因，今后我省进出口反倾销形势将更加严峻，任务也更重，矛盾也更突出。我认为，今后我们将重点抓好以下工作：

（一）抓好公平贸易的基础性建设。一是继续完善“四体联动”的应对机制，充分发挥四川省商务厅在联动中的牵头和领导作用，使企业真正成为应对的主体；二是积极争取建立“四川省WTO事务服务中心”，为我省公平贸易工作提供优质服务平台；三是继续加强行业商会建设，协助政府协调好内外市场，引导企业加强行业自律、促进企业做大做强。四是利用部门联席会议制度，定期或不定期同海关、商检、经委等部门沟通情况，提高服务质量；五是对四川省20个重点出口产品和10个进口商品建立数据模型，监测其进出口运行情况，发布反倾销和产业损害预警信息，做到早预警，早应对；六是多渠道筹集反倾销资金，支持企业应诉或申诉。

(二) 有技巧地规避风险，千方百计扩大出口。今后，四川省应从以下几个方面引导企业规避出口风险：一是优化出口产品结构，提高产品档次。二是增强企业现代管理意识，提高企业核心竞争力，提升产业竞争力。三是在巩固美、日、欧主体市场的同时，开辟东南亚、中东、非洲、俄罗斯、南美洲等多边市场；四是加强行业自律，防止低价倾销。五是大力发展加工贸易，鼓励有条件的企业走出去办厂，规避贸易壁垒。

(三) 做好地方入世应对的宣传培训工作。一是组织专家学者研究撰写《四川外经贸入世过渡期后应对报告》，并推动各市州外经贸部门开展好这项工作。二是有针对性地举办专业知识培训班。三是继续借助省内外媒体，加大对我省应对入世和公平贸易的宣传力度。

第四章 我国进出口反倾销的实践

第一节 反倾销应诉情况及案例

尽管早在 1979 年我国就遭遇到第一起反倾销调查案，但由于当时我国对外贸易还处于初步发展阶段，一方面反倾销的负面影响很小，不被人们所重视；另一方面当时我国业缺乏相应的法律、法规和专门的职能机构和人才为企业提供必要的有效的法律服务。因此，企业的应诉积极性还不高，应诉率和胜诉率都很低。

进入 21 世纪以后，随着我国加入世贸组织，我国对外贸易得以迅速发展，成为世界贸易大国，反倾销已经成为我们无法回避的重要问题。为此，我国政府专门设立了反倾销职能机构，并制定了反倾销应诉的部门规章，加大了反倾销应诉的力度。据统计，2002 年上半年反倾销应诉率达 71.43%，胜诉率超过 50%。对欧、美等重要贸易伙伴的反倾销应诉率更高达 100%。

案例一：草甘膦案

随着中国对外贸易的不断发展，越来越多的中国产品在国际市场上遭遇反倾销的阻挡，草甘膦作为一个农药产品，在过去的 9 年中，在世界的主要使用国家和地区——欧盟、澳大利亚、巴西和阿根廷，连续遭遇 8 次反倾销之战，而幕后对手是同一家公司，其规模和实力均远远超过国内企业的大型跨国公司，这在反倾销乃至国际贸易纠纷的历史上都是非常罕见的。浙江新安化工集团股份有限公司（简称新安化工）在不断地与跨国公司的反倾销抗争的过程中，历经磨练，逐渐成长起来。

一、草甘膦产品的背景介绍和反倾销原由

草甘膦是一种低毒、广谱、灭生性除草剂，广泛应用于果园、茶园、桑园等经济作物园中的除草及免耕田、路边、草原更新和森林防火道等各种杂草防除。因其高效、低毒、内吸传导、基本无污染，在

世界范围广泛使用。美国孟山都公司在上世纪七十年代，凭借其草甘膦的专利，在美国、西欧、南美等地投入数十亿美元，建立了几套万吨级的原药生产厂，在世界许多地区相继建立了制剂配制厂，其销售额近百亿美元，一直垄断世界除草剂的主要市场。在八十年代末、九十年代初，新安化工通过刻苦钻研，成功地研究出完全不同于孟山都公司生产的工艺路线的新工艺路线，掌握了全套生产技术。到九十年代初，孟山都公司的专利保护在世界各国陆续到期后，面临越来越激烈的市场竞争，其随即调整了全球战略。

孟山都公司在得知国内企业具备草甘膦的生产能力之后，曾经陆续到中国企业商谈合作事宜，而所谓的“合作”，就是由其提供生产所用的原材料，包销所有产品（高出市场价格 20%），期限三年，其实质是欲继续垄断世界草甘膦市场，将国内的化工企业变成其生产车间，这一提议遭到了包括新安化工在内的国内许多草甘膦生产企业的断然拒绝。也正是由于孟山都公司的这一举动，使新安化工进一步看好草甘膦产品的市场前景，坚定了其发展草甘膦市场、经营的信心，在产品满足国内市场的情况下，新安化工开始走出国门，走向国际市场，也由此拉开与孟山都反倾销的持久之战。

二、在国际市场遭遇的八次反倾销之战

当中国的草甘膦通过经销商开始进入欧盟市场的时候，尽管数量对孟山都公司而言是微不足道的，但是孟山都公司为了在其专利到期之后继续垄断市场，还是毫不犹豫地马上联合欧盟的一些盟友，于 1995 年 10 月对中国出口的草甘膦提起了反倾销调查。该案在 1998 年 2 月结案，征收 24% 的反倾销税，中方失利。

欧盟反倾销案是中国草甘膦企业面临的第一次反倾销之战，在中国五矿化工商会的积极组织、协调下，由商会聘请律师，应诉费用按出口数量、金额比例分摊，包括新安化工在内的大多数国内草甘膦生产企业积极应诉。虽然商会和企业均做了大量的工作，准备了比较充分的资料，但是欧盟视中国为非市场经济国家，不认可中国企业国内销售的价格，而采用替代国的价格，裁定中国的草甘膦倾销幅度为 200% 以上。

值得注意的是，该案历时3年方才结案，远远超过一般反倾销案件所需的时间，反映出欧盟内部对该案的分歧较大，一些与孟山都有密切合作关系或在当地投资设厂的国家，为保证其市场份额、获取高额利润，极力主张征收高额反倾销税；其它与孟山都没有多大关系的国家则为能购买到价廉物美的除草剂，避免在经济利益上遭受损失，因此不赞成征税。在各种力量的不断作用下，在激烈的争论之后，欧盟15国最终以8票赞成、7票反对，通过了对中国草甘膦征收24%反倾销税的决议。新安化工感觉到，这向国内企业表明，反倾销税的征收，在进口国家和地区，并不是受到普遍的欢迎，至少进口中国产品的经销商和该产品的最终用户是不赞成的，他们的利益会受到损害，他们的立场是和我们一样的，在之后的反倾销案件应诉中，新安化工非常注重联合这些力量，向当地政府施加压力，后来的事实证明，这一策略是非常明智的。

1998年8月，在欧盟决定对中国出口草甘膦征收24%反倾销税之后的半年，孟山都又在欧盟提起反吸收调查。该案于2002年2月结案，欧盟将原来的24%的反倾销税提升至48%，我方再次失利。

2001年5月，孟山都公司第三次在欧盟提起对台湾、马来西亚草甘膦的反规避调查，2002年6月裁定，除台湾、马来西亚当地的两家生产企业免征之外，其余从台湾、马来西亚出口的草甘膦也要征收48%的反倾销税。

至此，中国草甘膦成为中国第一个在欧盟同时遭遇反倾销、反吸收、反规避调查“优厚待遇”的产品，足见孟山都公司的实力和把中国草甘膦逐出主要世界市场的决心。而此时孟山都公司年销售收入是50亿美元，而新安化工的年销售收入只有5亿人民币。

1996年3月，仅仅在欧盟提起反倾销调查的5个月后，孟山都又在草甘膦的另一个重要市场——澳大利亚，对中国出口的草甘膦提起反倾销调查。包括新安化工在内的几家国内生产草甘膦生产企业和外贸公司积极应诉，聘请了澳大利亚著名律师。在应诉的过程中，通过我国政府、商会、进口商、进口国农药协会、农业协会等到，去游说、影响对方海关核查机构，消除其原有的对中国企业的歧视性理解，新

安化工等企业以充分的资料论证了它们是按市场经济运作的。在初裁倾销幅度 105%的情况下，新安化工虽然完全没有核查经验，但还是主动要求澳大利亚调查部门到公司实地核查。为此，澳大利亚海关开了先河，第一次决定到中国企业实地核查。1997 年 3 月澳大利亚海关根据实地核查报告，视中国为转型经济国家，中国企业在澳大利亚的市场经济地位取得了首次突破，案件最终以零税结案。

孟山都公司在澳大利亚反倾销败诉后，为阻止中国草甘膦进入澳大利亚市场，一方面，中国产品所到之地，孟山都公司就采取降价手段，另一方面，与澳大利亚最大的农药经销商达成一揽子合同，包括种子、设备、农用技术及农药销售。合同规定，不得进口中国草甘膦，以这种不正当手段来达到其目的。

1995 年至 1997 年，孟山都公司对中国草甘膦反倾销期间，中国草甘膦行业面临着前所未有的困难和危机。在澳洲、欧洲几乎完全失掉市场，在其它地区，只要中国草甘膦销到哪里，孟山都公司就降价到何地，挑起了全球市场的降价潮。而与此同时，孟山都公司的“农达”草甘膦通过给故宫免费除草，开始大举进入中国市场，以远远低于其美国本土市场价几倍的价格在中国国内倾销，与中国企业争夺国内市场，对中国草甘膦行业造成了严重损害，许多草甘膦企业因此纷纷停产、转产甚至倒闭，生产企业的数量、产能大幅下降。孟山都公司一边在世界各地对中国草甘膦进行反倾销，另一方面自己却在中国大量倾销草甘膦。已经多次应诉的新安化工感到总是被动应战，不是最好的办法，也应该学会动用国家赋予企业的权利，对孟山都公司在中国国内的倾销行为进行申诉，曾经于 1998 年联合其他同行企业，向国家相关部门要求对孟山都进行反倾销调查，后因种种原因而没有成功启动程序，但此举也使孟山都的气势受到很大影响，不得不改变了在中国市场的策略，不再扩大其市场份额。

2001 年 6 月，在澳大利亚第一次反倾销失败的四年之后，孟山都第二次提起反倾销调查。事隔四年，孟山都公司准备充分，大有推翻第一次核查结论的气势。如果我们失利，则将全面否定中国草甘膦企业在澳大利亚已取得的市场经济地位，而且还将在其他主要市场掀

起一系列反倾销案，借以阻止中国草甘膦进入国际市场，推行他们的全球控制策略，直至封杀中国草甘膦行业。

新安化工获悉澳大利亚海关已经对草甘膦反倾销立案调查并公告后，立即采取行动，着手做了下面几个方面的工作：一是及时抽调专业人员组成应诉机构，并制定严密的工作计划；二是及时与澳大利亚客户联系，广泛收集信息，了解更详细的情况，做到心中有数；三是向国家政府部门积极呼吁，并通过中国石油和化学工业协会、中国贸促会、中国农药协会等反映情况，在国务院内参反映了企业的要求和愿望；四是由董事长带队访问澳大利亚政府部门、中国驻澳使馆参赞，与民间团体与客户广泛交流，陈述利害关系；五是主动承担了中国五矿化工进出口商会草甘膦行业的应诉活动和迎接实地核查；六是建议继续聘请富有反倾销经验的澳大利亚知名律师。由于严密的总体部署，使应诉工作有条不紊地展开。第二次应诉之后，澳大利亚海关决定再次来中国企业实地核查，说明应诉的前期工作取得了阶段性成果。为了中国整个行业的利益，新安化工凭借已有的第一次反倾销应诉获得的核查经验，再次主动接受了澳大利亚海关的核查。2001年10月11日-15日澳大利亚海关官员来新安化工核查。核查官员采取的核查程序，首先了解公司总体情况，主要是核实递交的企业市场经济地位答卷：包括公司的历史、主要产品、公司组织结构、出口销售的流程、国家税收政策、工艺流程及水、电、汽供应，并到生产工厂车间核实。第二个程序是对出口到澳大利亚的产品、数量、价格，从原料进厂、到制造成本、到费用分摊、每步会计核算的真实性和准确性，要求账账核对，账实核对，账单核对全部准确。折旧、坏账准备计提、费用分摊符合国际通行的会计原则。要求及时，提供资料准确。不能有迟疑、拖延，更不能有无法提供的表示，不然核查官员可以随时因我方不配合而停止核查。核查第三程序是核查官员自行整理总结。根据全过程核查，经过计算，确定产品成本，确定平均获利水平，最后计算倾销幅度，作出核查结论，并书面交给被核查单位。由于新安化工的运作规范，企业提供的资料可谓完美，加上相关的供应商、政府部门和行业协会的积极配合，整体核查取得满意结果。

2001年12月7日澳大利亚海关作出对基本事实陈述的公告：中国的草甘膦市场不存在价格控制；该市场有合适的可估定的正常价值。我方提供充足的证据对申请人就公告提出的种种反对理由进行了反驳。2002年2月19日澳政府主管部长批准了海关的报告，认定中国草甘膦绝大多数企业的倾销幅度为负数，不采取任何反倾销措施。至此，中国草甘膦出口企业应诉又一次胜诉。

继欧盟、澳大利亚之后，孟山都开始在另一个草甘膦需求数量庞大的地区——南美洲行动了，首先是南美最大的农业国——巴西，巴西市场年草甘膦需求量超过5.6万吨原粉。

2001年8月，在巴西提起反倾销调查，2003年2月最终裁定征收35.8%的反倾销税。虽然此案新安化工与国内的其它企业也投入了大量的人力、物力，但是由于孟山都在巴西已进行大规模投入，设有生产企业，与当地的许多配制厂、经销商形成了统一的利益集团，力量相当强大，一起对政府施压，加上巴西与其它的南方共同体成员国一样，不承认中国的市场经济地位，不认可企业提供的材料，选择以印度为替代国（孟山都在印度也有工厂），由于印度和中国在原材料、工艺路线等许多方面不具备可比性，中国产品价格自然就“不合理”，此案以中方失利告终。

2002年4月孟山都公司又在南美第二大农业国——阿根廷提起反倾销调查，由于阿根廷整个国家的经济受美国制约较大等因素，让这场官司蒙上了浓重的阴影。阿根廷年草甘膦需求量超过3.3万吨原粉，是新安化工最大的海外市场所在，且阿根廷和巴西同属南方共同体，相互之间的货物贸易实行免税，能否在这场反倾销官司中获胜，直接关系到公司持续发展的大计。为了维护民族工业，为了企业的长远利益，新安化工别无选择，联合国内同行业两家企业，在中国政府的支持下积极应诉，一改以前阿根廷对华42起反倾销案件国内企业无人应诉的局面，而且应诉企业应诉经验丰富，使阿根廷官员对中国企业刮目相看。新安化工继续聘请澳大利亚的律师作为公司的法律顾问，在律师的指导下，抓住案件的关键问题和存在的漏洞，制定了有针对性的应对方案：一方面积极组织和准备相关的应诉材料，做好应

诉材料的公证、认证，保证提交材料的真实、合法、有效，同时，应阿方要求，进一步提高企业所提供材料的可信度，聘请玛扎尔咨询公司进行第三方审计，并邀请阿根廷官员到公司进行实地核查；另一方面，公司数次自己组团到阿根廷做游说工作，拜访了中国驻阿根廷的商务参赞和阿根廷不公平贸易局、外贸委员会阐述自己的观点，走访了进口商和农业协会联合会、农牧场主协会等多个农业组织，取得了良好的效果，阿根廷农场主自始至终对中国企业给予了积极的配合，而作为传统的农牧业大国，阿根廷农场主在阿根廷的政治经济中具有强大影响力；此外新安化工等国内企业得到了商务部和五矿化工商会的大力支持，商务部公平贸易局和驻阿使馆商务处多次出面与阿根廷方面交涉，并始终关注事态的发展。在众多因素的作用下，2004年2月，该案以不征税圆满结案。新安化工在阿根廷胜诉之后，出现了草甘膦产品处于供不应求的良好局面。

2003年3月欧盟第一次反倾销裁决即将到期之时，欧盟草甘膦协会提起日落复审，要求对中国草甘膦继续征收反倾销税，此案目前尚未最终公告裁决结果。

三、成功经验及存在问题、难点的探讨

从新安化工九年八次反倾销应诉的全过程来看，既有成功的喜悦，也不乏失败的无奈。其获得成功的主要经验在于：

首先是决策层的高度重视。在新安化工的决策层看来，应诉反倾销案是企业走向国际市场的必然抉择。尤其是加入WTO之后，如何合法地、能动地运用WTO贸易规则；使企业进入国际市场，参与国际竞争，反倾销应诉是必须要跨越的一道坎。因此每次反倾销应诉，公司从上到下所有成员均高度重视，全力以赴，制定严密的计划。反倾销的历史证明了一点：对涉案企业来说，反倾销并不可怕，可怕的是企业不去应诉。

其次是企业自身的经营、运作一定要规范。根据中国入世协议，非市场经济地位维持15年，除非企业提供相关证据证明是按市场经济运作的。因此，反倾销应诉中我们的企业应该不管问卷中是否有市场经济地位的问题都要力争企业的市场经济地位。申请企业的市场经济

地位，就要求企业的运作确实规范，符合市场经济的要求，从原材料采购、生产到销售，从内部管理到对外联络，无一例外。新安化工正是在历次反倾销中，企业经营管理变得越来越规范，除了在反倾销中能处于比较有利的地位（国内部分企业因为自身经营管理不规范，不敢接受核查），更重要的是提升了企业的管理水平和层次，也提高了企业在国内外市场的竞争力。

第三是要争取取得各方的支持。进口国的经销商与行业商会是我们积极争取的对象，新安化工目前已经开始注重平时的定期和不定期访问，拜访当地的进口商、行业商会和最终用户，与客户、民间组织、有关部门广泛的交流，加强联系和沟通，不仅能预防反倾销案的发生，在反倾销立案后，容易取得他们的支持，站在我们这一边。

第四是积极向省政府、国家有关部门呼吁，通过有效形式向政府领导反映，得到各级政府、协会的高度重视和大力支持。商会在应诉尤其是初次反倾销应诉中的组织、协调和经验介绍等方面发挥了非常重要的作用；政府部门在企业应诉过程中也给予了大力的支持；驻外机构，如使馆商务处，对当地国家情况了解，与申诉国家政府机构联系密切，可以帮助企业，与政府沟通，施加影响和压力。政府、行业协会、企业和驻外机构“四位一体”的预警和反倾销机制功不可没。

第五还要重视的是，要聘请经验丰富、责任心强、信誉好的律师。有些律师日常工作中非常难以联系与沟通，使应诉方失去对案情进展情况的了解；更难以得到具体的指导和全面组织应诉中的法律事务工作。而好的律师会到应诉地进行全面的指导，从填写问卷、准备材料到企业的策略、具体的行动，这些往往是决定胜诉的关键环节。

几次反倾销失利的主要原因主要在于中国的非市场经济地位，孟山都公司也正是利用这一点，在各国频繁挑起反倾销之战。在孟山都看来，反倾销是驱逐中国产品最快、最直接、最有效、最彻底的方法，因此用反倾销向中国企业发难成为其在国际市场上竞争的首选方式。除此之外，在历次反倾销之后也暴露出以下一些问题：

首先是草甘膦行业竞争中的问题：第一，在国内部分企业不具备法定的生产条件和必要的环保设施，在利益驱动下仓促上马或扩大生

产能力，虽然农业部要求对农药产品在生产前必须进行登记，但是仅对产品进行登记，企业能否开始生产、环保设施是否到位，则由地方政府负责。由于地方保护主义的存在，一些企业的三废处理根本不达标，相应的成本就较低，而新安化工在环保上的投入是非常多的，成本较高。第二，在国际市场上，许多企业竞争的主要手段就是低价，而国外企业在市场上的主要竞争手段是非价格竞争，如品牌、技术、服务等等。而国内企业因为不具备非价格优势，往往为成交而盲目降价，一张订单在国内几家企业转一圈，价格一家比一家便宜，企业的正常利润无法保证，就没有足够的资金进行后续的技术、服务、品牌、市场等方面的投入，由此而陷入恶性循环。虽然行业协会也曾经进行协调，如制定出口最低限价、实行“预核签章”管理，但是一些企业以虚报价格进行回避，行业自律仍然比较困难。此外，部分企业对国际市场的风险认识不足，产品出去了，货款收不回来，给企业的正常经营造成较大的影响。

其次是如何保证应诉企业在胜诉市场的利益：在草甘膦反倾销案中，进口国要么裁定存在倾销，对所有中国草甘膦征税，要么裁定不存在倾销，对所有中国草甘膦不予征税。而不像美国的反倾销案对应诉和不应诉的企业会有区别待遇，因此在胜诉的澳大利亚和阿根廷，没有应诉的企业也可以出口，搭便车的现象非常普遍，这对于花费大量人力、物力的应诉企业是很不公平的。行业协会也在这方面采取了一些措施，减少了类似现象的发生，但是也有企业采取各种方法进行规避，还有一些企业在反倾销调查时没有出口，由于胜诉之后的市场需求旺盛，开始大量出口，而国内的立法在这里是空白的。最后是政府在帮助企业应对技术性壁垒应采取的措施：技术性壁垒是许多发达国家针对发展中国家制定的，企业自身当然应该在产品、技术上不断提高，作为政府，国家也应该考虑投入资金，尽快建立国际认可的研究、试验认证机构，帮助各行各业的企业降低应对技术性壁垒的成本，依靠自己的科研和技术力量进入国际竞争市场。

案例二：阿司匹林案

以下笔者将通过山东新华制药股份有限公司应对美国阿司匹林反倾销案，对企业如何应对美国反倾销调查提出一些思考。

该案始于1999年5月28日，经历了两次现场核查、上诉、再上诉、连续三次复审，历时5载山东新华公司历经各种曲折克服了种种困难，从一个对反倾销应诉的陌生者和受害者变成了反倾销应诉的熟悉者和受益者。更让人欣慰的是起诉方在2003年2月被迫关闭了其在美国圣路易斯市的生产基地，而新华公司对美出口量从案件发生之前的不到300吨/年上升到了接近2000吨/年。企业不仅通过应诉扩大了知名度，而且获得很好的经济利益。

一、美国反倾销调查及其诉讼

依照美国的反倾销法的规定，美国生产相同或相似商品的制造商、制造商协会、工会；经营相同或相似商品的批发商或商会都可以就外国的出口到美国的相同或相似商品向美国的国际贸易委员会(ITC)和商务部(DOC)提出反倾销调查申请诉讼，这两个部门同时分别进行调查并作出裁决。

在反倾销案件中美国把中国视为非市场经济国家。因此它在计算中国涉案商品的正常价格时不使用中国的生产要素价格，而是使用与中国经济水平相当的其他市场经济国家作为替代国，用替代国的要素价格替代之后算出中国商品的正常价格。替代国一般都是印度、墨西哥、泰国等发展中国家。在阿斯匹林案中替代国是印度。

二、中国企业如何应对美国的反倾销

(一) 一旦立案，积极应诉，并快速做出反应

反倾销调查要通过法律诉讼程序进行，如果被起诉方不参加应诉，起诉国的商务部门则有权力使用对被起诉方最为不利的信息来直接裁决，这样的裁决往往大部分采用起诉方所提供的证据材料来进行，对我们最为不利，最终的裁决结果必然是被起诉方的产品被课征高额的反倾销税。所以说，不应诉就是放弃了所有的属于自己的权利，也就是不战而降，任人宰割，对我方的出口造成极其被动的局面。这

样的例子非常多，比如硅锰、硅铁、金属硅和高锰酸钾等。如美国对我国的硝基甲烷反倾销案中，尽管起诉方的起诉理由很不充分，但是他们估计中国企业不会应诉，因此对该产品提出的倾销幅度高达233%，这明显是个歧视性的无理指控，将使我国的硝基甲烷无法继续对美出口。在此案的最后一阶段，中方企业充分认识到了问题的严重性，迅速行动了起来并聘请了美国律师，在“损害”问题在美国国际贸易委员会的听证会上进行了成功的抗辩，使得美国国际贸易委员会以“无损害”的裁决否定了美国商务部233%的倾销幅度的裁决而终止了案件的调查。这个案子充分说明了积极应诉和快速反应的必要性。只有应诉才能给自己一个抗辩的机会和赢得官司的机会。

山东新华在1999年5月28日美国提起对中国阿司匹林反倾销诉讼的几乎同时就积极与中国医保商会联系，并于6月10日参加了商会召集的应诉会议。在与会的将近25个涉案企业当中，该企业是第一个也是最坚决的应诉者。而除吉林药厂之外的其他23家公司自始至终都没有应诉。现在的结果是其它公司对美国出口阿司匹林就要被课征144%的反倾销税，可以说这些企业现在已经完全失去了对美出口阿司匹林的机会，而山东新华的阿司匹林反而从每年的不足300吨上升到了近2000吨。其中的利弊自然明了。

（二）认真选择并聘请诉讼代理律师

好的律师是成败的关键。对于打国际官司，聘请熟悉反倾销业务，工作经验丰富，了解中国国情，以及有很好的助手并兼作翻译的律师（最好是诉讼国的律师作为我方的诉讼代理人）尤为重要。这样的律师往往对起诉国的反倾销法及其诉讼程序非常熟悉，有的还曾在起诉国的主管反倾销部门工作过，他们往往有良好的诉讼的战绩。如果与其相配合的律师助理是具有相当的国际贸易和国际会计知识、比较容易理解生产方面的知识、对国内企业的概况比较了解并精通英语的中国人或华人，案子的胜算就会更大一些。在阿司匹林的倾销案中山东新华聘请的律师及其助理正是这么一对：Perry Williams 律师在美国商务部工作多年，从事反倾销代理诉讼以来帮助中国企业赢了很多场官司。而叶晓明博士是他的助理，精通国际贸易和美国的会计规

则，又是对中国的企业和化工生产特别了解的还精通英语的一位加拿大籍华人。他们为山东新华在案子当中取得了良好的诉讼结果起到了很重要的作用。

（三）应诉企业要及时配备责任心强，业务能力强，外语水平高的人员配合好律师的工作

好的律师只是一个好的开头，企业自己也要配备精良的反倾销队伍来配合他们的工作，迎接核查以及应付诉讼过程中的任何突发事件。这支队伍的成员要有很强的责任心，良好的业务素养和较高的外语水平，能够很快地适应工作，及时与律师进行沟通并及时传达信息，及时把所需要准备的资料进行中英文互译，还能够根据对反倾销的理解和自己的知识及经验为应诉和迎接现场核查提出有效的应对方案，能向公司领导和律师提出合理的建议并指导公司相关部门的人员及时而准确地准备好各种资料。在迎接核查时能恰当地回答核查人员提出的问题。

（四）认真、及时并有策略地填写问卷表

问卷表是起诉国的相关部门发给被起诉方的必须由被起诉方在规定的（以及双方约定的可接受的）时间内填写完整并提交的最为关键的文件。在阿司匹林案中美国商务部基本上就是根据我方填报的问卷表并综合其他因素进行初裁的。如果不及时认真而真实的填写并按期提交问卷表，商务部有权力不采纳你的资料而做出对你不利的初裁。这样的话，要想在以后的时间内改变商务部的立场和论据就非常困难甚至输了整个案子。因此，在收到问卷表时要及时研究并翻译其内容，及时与律师沟通并与律师一起完成答卷。

（五）积极争取进口商和/或用户的支持和配合

进口商和/或用户在反倾销案件当中所起的作用是不容忽视的。比如在美国的反倾销当中，他们可以在美国国际贸易委员会的听证会上作证，证明中国的产品对他们有多重要以及中国的产品并没有对美国的相关产品的工业造成“损害”，以帮助中国企业在立案时或者是在商务部的裁决对我们不利的时候让美国国际贸易委员会做出“无损害”裁决而不予立案或者否决商务部的裁决而使案件终止。其实进口

商/用户在反倾销案件当中处于自身利益考虑是不愿意让中国的企业输的，因此他们的立场在一定程度上是站在我们这一边的。鉴于此，只要跟他们好好沟通，及时提示他们有关的利害关系增加他们的信心，这些公司还是愿意配合的。在阿司匹林案子当中，山东新华就争取到了他们的支持，使美国国际贸易委员会的“损害”裁决中进行了“较轻的损害”裁决，使企业在商务部的核查和裁决当中处于较有利的地位。

（六）积极争取分别税率

美国针对中国反倾销案件，只要企业能够证明其在生产、经营、高层人事的安排等各个环节不受政府的控制，也就是我们经常说的“政企分开”、“自主经营”，那么就可以获得分别税率。也就是可以根据具体企业的具体倾销实情来逐个分别裁定你的倾销幅度。使得那些规范经营，出口价格高的企业获得有利的结果。实际上这种方法对于规范我们的出口业务也起到了较好的促进作用。因为，这样以来，那些扰乱市场的害群之马的出口就会因为起诉国的高额反倾销税受到限制。在阿司匹林一案当中，新华积极争取到了分别税率。

（七）重视和支持行业商会的协调和组织，发挥团队精神更容易打赢官司

在反倾销应诉中，商会协调起到了重要的作用，企业在应诉当中要积极服从商会的组织和领导，及时向商会请示和汇报工作的进展，获得他们的支持和帮助。商会能够起到企业所起不到的作用，比如与起诉国的相应协会甚至政府进行沟通等。这样不仅有利于保护国家和企业的利益，也为企业尽快赢得官司的胜利获得了更大的机会。

（八）积极准备好现场核查

1999年12月21日，美国商务部对阿司匹林进行了初裁，2000年的2月底对山东新华进行现场核查。所谓现场核查，用一句通俗的话来说就是“我相信您在问卷表中所说的，我现在来查一查你是不是这样做的”。现场核查是非常关键的一个程序，如果核查官认为你所呈报的内容与事实是一致的，那么形势就对你有利。但是一旦他们发现了与事实不符的地方，就会打破沙锅问到底，这样以来往往就会牵

连出更大的不实之处，再加上没有合理的解释，那麻烦可就大了。极有可能通过核查让你彻底输了案子甚至受到更加严厉的惩罚。在对美的反倾销中，就有这样的案例。因此，要积极准备好现场核查。所谓准备不是去造假，而是按照美国商务部事先给出的他们即将进行核查的内容和日程安排，结合自己填报的问卷表的内容，把核查当中会涉及到的人员准备好，把该核查的资料、帐册等准备好。接待要不卑不亢，有理有节。一旦核查官要查阅什么文件和资料要及时而准确地提供，以免引起误会。遇到棘手的问题要让律师来回答，千万不能在核查官面前自己人进行争执或讨论，即使律师不便回答也要有公司的相关人员进行答复，切忌不肯定的答复或者颠三倒四的说辞。有精通业务和外语水平高的人员在会场及时避免沟通上引起的误会。

在山东新华连续三次复审之后，美国商务部又于 2004 年的 2 月 16—23 日对该企业进行了第二次核查，这次核查是要把山东新华从案件中撤出来之前的最后一次现场核查，核查时间长、内容多、涉及问题方方面面，在律师和企业的精心准备和密切配合下，核查进行的很顺利。

（九）密切重视替代国的相关要素在被调查期间的价格变化并及时调整自己的出口价格

美国在反倾销的诉讼当中把中国视为非市场经济国家。因此他在核定中国出口产品的正常价格时一定要选择与中国经济发展水平相近的他市场经济国家的作为替代国。由该国的相关要素计算的正常价值作为我们出口产品的正常价格。这样以来替代国的相关要素的在被调查期间的价格变化就成了一个制约被起诉方制定出口价格的不十分确定的因素，因而，随时考虑替代国的要素价格的变化来及时调整出口价格显得十分必要。否则，如果替代国相关要素在被调查期间的价格上升了而我们还维持原先的出口价格就使得我们无法在下一个复审年度当中获得好的税率，造成反倾销案件在时间上的拖延，从而贻误战机。在阿司匹林案件中美国商务部选择了印度作为中国的替代国。计算阿司匹林正常价格的相关要素包括人工费用、生产阿司匹林的期间制造费用率、水杨酸和醋酸以及苯酐等阿司匹林生产当中所

使用的生产要素价格，还有发生在印度的仓储和运输费用也是替代要素的价格。山东新华通过代理人以及自己的销售网络随时收集印度有关这些要素的资料，并根据对资料的分析判断及时调整了阿司匹林的出口价格，在一定程度上减少了这些不确定因素带来的不利影响。

(十) 积极上诉和复审并及时提出把自己从案件中撤出来的要求

在反倾销案中人人都想胜诉，但所有的案件在第一次核查时胜诉的比例和可能性并不大。因为美国商务部是依照美国的法律，是站在美国的企业利益的考虑问题，一般而言只要法律允许，他们肯定照着高额的反倾销税率来裁定。因此其第一年的终裁必然有不合理的地方。但这也不能说就没有讲理的地方了。在美国的反倾销诉讼当中，他允许你对商务部任何不合理的裁决，到美国国际贸易法庭提起上诉，要求法庭判定商务部的裁定无效或不合理。一旦法庭认定了起诉方的理由充分，他会撤消商务部的裁定或者要求商务部重新核定其裁定的结果。这样以来被起诉方就会最终赢得官司或者是获得较低的反倾销税率。当然上诉也要经历一些列复杂的诉讼程序、花费大量的人力、物力和财力。另外商务部还允许被起诉方对案件提出复审的要求，以便于某一被起诉方能够在连续三年的复审当中连续获得三个零税率而彻底赢得官司，为自己的企业赢得更好的竞争优势和市场空间。山东新华在商务部的终裁之后，充分利用了美国反倾销法赋予每个被起诉方的权利，在上诉和复审要求的时效内分别提出了上诉和复审以及申请把新华撤出案件的要求。2004年初山东新华在上诉中彻底获得胜利，DOC修改了对我原审的裁决，企业的反倾销税率从16.51%降低到6.42%。历经了三次复审和第二次现场核查之后，美国商务部于2004年4月中旬做出了“山东新华获得连续三个0税率并可以从案件中撤出”的初步裁决。

(十一) 加强出口自律，加强内部规范化建设，加强内部文档管理

出口市场价格和秩序混乱已经成为困扰我国出口事业健康稳定提高的一件大事。但由于种种原因，这个问题迟迟没有得到有效的解决，这也是我们的出口产品在国外屡屡遭受反倾销诉讼的一个重要原

困。因此，为了维护国家、行业 and 企业的荣誉和利益，企业特别要加强出口自律，加强内部规范化建设，加强内部文档管理，避免兄弟企业之间相互压价竞争扰乱市场秩序，注意产品种类多元化和出口渠道多元化，提升产品的附加值和技术含量，保持出口价格和出口数量均衡发展，从而将遭到反倾销起诉的可能性降到最低。同时建立和完善与国际接轨的会计制度，建立良好的文件管理体系，在接受反倾销核查时获得良好的评价。

（十二）通过应诉，扩大自己的知名度，为自己获得更好更大的商业机会、为企业赢得更多的利润空间

其实参加反倾销应诉并不可怕。山东新华积极应诉之后，许多美国客户甚至其他国家的客户，对此表示积极支持。他们认为山东新华是个真正想与他们做生意、也是负责任的公司，值得信赖。该企业应诉之后，美国，日本、欧洲以及香港和台湾等地的媒体都进行了不同程度的报道。尽管其中对中国阿司匹林遭到美国反倾销调查的事件褒贬不一，但他们都知道山东新华已经应诉了。这些宣传和报道使山东新华几乎在一夜之间更加出名，国际形象大增。不仅如此，胜诉后，山东新华与美国企业在淄博成立了一家合资公司。同时，由于存在反倾销税，山东新华提高了对美出口的价格，使本来就获利的产品，利润空间又有提高。可以说通过应诉，山东新华不仅扩大了自己的知名度，还为自己获得了更好更大的商机、名利双收。

第二节 进口反倾销申诉情况及案例

1997年3月25日国务院正式颁布实施《反倾销和反补贴条例》，确立了我国对外反倾销调查的法律地位。2004年3月31日国务院颁布了新修订的《中华人民共和国反倾销条例》，自2004年6月1日起实施。同时，2004年4月6日，十届全国人大常委会第八次会议全票通过了《中华人民共和国对外贸易法》，其中第四十一条明确了我国反倾销立法的规定。

自1997年以来，我国对进口产品发起的反倾销调查共34起，保

障措施调查 1 起。目前已做出终裁并征收反倾销税的案件 19 起，无损害终止调查 2 起，申请人撤诉 1 起，正在进行调查的反倾销案件共 12 起。进口反倾销调查，使我们在 WTO 框架下，有效保护并促进了民族产业的发展。

案例：新闻纸案

改革开放以来，随着新闻出版事业的发展，国内对新闻纸的需求呈逐年增长的趋势。国内各新闻纸主要生产企业通过引进技术和革新改造，产品质量不断提高，产量也不断增长。据对国内 9 家新闻纸主要生产企业的调查资料显示：1995 年总产量比 1994 年增长 2%，1996 年总产量又比 1995 年增长 6%。然而自 1996 年起，国际市场新闻纸出现供过于求，价格下跃的形势。于是，原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸通过低价倾销开始大量涌入我国。进口新闻纸的大肆倾销行为直接冲击了我国新闻纸生产企业的正常经营，阻碍了该行业的进一步发展，更使国内同类产品市场的公平竞争秩序受到严重破坏，并且呈现愈演愈烈的态势。进入 1997 年企业面临更加严峻的形势，通过多种途径请求政府予以保护。1997 年 3 月 25 日《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》由国务院颁布实施。为了维护企业的自身利益和产业经济安全，中国宜宾纸业股份有限公司 9 家新闻纸厂勇敢地拿起了反倾销武器，提出了对外国产品反倾销调查的第一起案件申请。

1、反倾销调查申请

1997 年 11 月 10 日，宜宾纸业股份有限公司、吉林造纸（集团）有限公司、广州造纸有限公司、江西纸业有限责任公司、岳阳造纸（集团）有限公司、石砚造纸厂、齐齐哈尔造纸厂、鸭绿江造纸厂和福建南平造纸厂代表中国新闻纸产业向外经贸部和国家经贸委提出了对原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸进行反倾销调查的申请。这是自 1997 年 3 月 25 日《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》颁布实施后中国政府受理的第一起反倾销调查案。本案被调查产品是原产

于加拿大、韩国和美国的新闻纸，中华人民共和国海关进口税则号为 48010000。

申请人指出：（1）1995 年以前我国新闻纸市场基本保持稳定。但是自 1995 年以后，原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸开始涌入我国，致使国内市场出现较大的供求矛盾。尤其是 1996 年下半年以来，来自这些国家的进口新闻纸以平均每吨低于国产新闻纸 1000-1500 元的价格大量向我国倾销，致使 1996 年新闻纸进口量急剧上升。据海关统计，1995 年新闻纸全年进口量仅为 4.9 万吨，1996 年进口量则升至 35.6 万吨，进入 1997 年，上述国家的倾销幅度继续增大，仅 1-8 月份，进口新闻纸的报关量即达 35.4 万吨。由于大量低价进口新闻纸的涌入，只得将积压的新闻纸堆到食堂、室内体育场甚至办公室；一些企业为了不使生产线停产，情急之下被迫把旧的库存纸重新打成纸浆，再上生产线；绝大部分企业开工不足，一部分新闻纸生产企业面临全面停产的边缘。（2）有证据表明，外国向我国出口的新闻纸价格在逐年递减，1995 年价格纸为 649 美元/吨，1996 年价格约为 460 美元/吨，到了 1997 年则约为 350 美元/吨；而与此同期的外国市场新闻纸正常价格分别为 637 美元/吨、658 美元/吨、550 美元/吨。从被诉产品在过去一年向中国出口的价格与其在出口国或原产国正常贸易中用于消费的价格相比，存在倾销价格。（3）由于这些国家新闻纸产品的倾销，已经使我国新闻纸生产企业的产量、销量、价格、生产能力、开工率、就业人数等方面出现严重滑坡，库存大幅度增加。

鉴于上述情况，国内 9 家新闻纸生产企业在申请书中要求国家有关部门按照世界贸易组织的规则和《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》的有关规定，依法对来自加拿大、韩国和美国的进口新闻纸进行反倾销立案调查，为国内新闻纸产业提供公平竞争的市场环境。

2、审查与立案

对外贸易经济合作部在接到吉林造纸厂（集团）有限公司等 9 家新闻纸生产企业的反倾销申请书后，依照《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》的有关规定，对申请材料进行了审查。认为这 9 家企业

在国内新闻纸行业中所占市场份额已经达到了50%以上,有资格代表中国新闻纸产业提出反倾销调查申请,且申请材料符合《中华人民共和国反倾销和反补贴条例》第12条的规定。外经贸部经商国家经济贸易委员会,于1997年12月10日正式公告,决定对原产于加拿大、韩国、美国进口到中国的新闻纸进行反倾销调查,并确定调查期为1996年12月10日至1997年12月9日。

3、调查与裁定

立案之后,外经贸部会同海关总署对倾销及倾销幅度进行了调查,国家经贸委会同国务院有关部门组成产业损害调查小组,对损害及损害程度进行了调查。1998年1月12日,外经贸部向各出口国政府和已知的出口商及在立案通知规定的期间内报名应诉的出口商发出了反倾销调查问卷。在规定的时间内,有5家加拿大和1家韩国的生产商交了答卷。同时,1998年1月15日,国家经贸委向国内相关企业发放了产业损害调查问卷,答卷在规定时间内全部收回。

1998年7月9日,外经贸部和国家经贸委公告了分别作出的初步裁定:原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸存在倾销,国内相关产业存在实质损害,并且国内相关产业的实质损害与进口产品倾销之间存在因果关系。决定自1998年7月10日起,中国海关开始对原产于上述3国的进口新闻纸采取征收现金保证金的临时反倾销措施。在初裁公布后,申请人曾提出追溯征税的要求,调查机关因其所提供的资料和相关材料不够充分,而决定不追溯征收反倾销税。此外,加拿大雅比迪公司也曾提出价格承诺的要求,但由于其所提出的价格承诺不能满足倾销对我国国内新闻纸产业造成的损害而未被接受。

初裁之后,外经贸部、国家经贸委分别进行了最终裁定前的调查。国家经贸委于1998年9月25日第2次向国内相关企业发放产业损害调查问卷。应有关利害关系方向的请求,外经贸部依照规定于1998年10月14日举行了反倾销调查公开部分资料信息披露会,有关利害关系方向查阅了有关材料。外经贸部和海关总署应邀于1998年11月初派员赴韩国韩松纸业有限公司进行了实地核查,进一步收集了相关证据材料。1998年10月至11月,国家经贸委针对问卷中的部分问

题，赴国内相关生产企业进行了实地调查、核实。

经过综合考虑各涉案利害关系方提出的书面评论及补充材料，外经贸部最终认定，各应诉公司在调查期内向中国出口的被调查产品均存在不同幅度的倾销。其中，加拿大豪森纸浆纸业有限公司 61%，雄师集团 59%，太平洋纸业公司 57%，阿维纳公司 78%，芬利森林工业公司 78%，其他加拿大公司 78%；韩国韩松纸业有限公司 9%，其他韩国公司 55%；所在美国公司均为 78%。

国家经贸委调查最终认定：

从倾销产品的数量来看，加拿大 1995 年、1996 年以及 1997 年分别向中国出口新闻纸 13549.81 吨、114270.252 吨和 175967.706 吨，1996 年向中国出口新闻纸比 1995 年增长 743.36%，1997 年比 1996 年增长 53.99%；韩国 1995 年、1996 年以及 1997 年分别向中国出口新闻纸 122.348 吨、19206.786 吨和 25236.426 吨，1996 年向中国出口新闻纸比 1995 年增长 155.98 倍，1997 年比 1996 年增长 31.39%；美国 1995 年、1996 年以及 1997 年分别向中国出口新闻纸 4718.267 吨、67739.178 吨和 78767.02 吨，1996 年向中国出口新闻纸比 1995 年增长 13.35 倍，1997 年比 1996 年增长 16.28%。

从倾销产品的价格来看，1997 年加拿大、韩国和美国三国向中国出口新闻纸价格分别比 1996 年下降 10.78%、7.79%、15.3%。

从倾销产品对国内产业造成的影响来看，加拿大、韩国、美国各涉诉企业的倾销行为给中国同类产业造成了巨大损失：（1）销售量和销售收入下降。1996 年，尤其是 1997 年受加拿大、韩国和美国的新闻纸大量进口的影响，国内新闻纸销售出现大幅度下滑，1997 年 9 家新闻纸厂的总销售量比 1996 年减少幅度为 22%；1997 年 9 家新闻纸厂总销售收入比 1996 年减少 26%。（2）价格被迫大幅下调。1997 年，在成本趋高的情况下，国内 9 家新闻纸厂新闻纸销售价格总体趋势仍逐渐下降，1996 年第四季度平均价格在 6300 元/吨左右，1997 年四季度平均价格均为 5700 元/吨，1997 年比 1996 年下降 9.1%。（3）库存剧增。1996 年库存比 1995 年增长 417.1%，1997 年库存继续大量增长，1997 年末库存比 1996 年增加幅度为 175%。（4）开工率严

重不足。自 1996 年下半年开始，国外新闻纸大量进口的影响日益明显，各新闻纸厂家的开工率开始下滑，尤其在 1997 年，开工严重不足，生产能力大量闲置，9 家新闻纸厂的平均开工率仅为 67.83%，比 1996 年下降了 27 个百分点。(5) 产业利润下降，企业严重亏损。1996 年 9 家新闻纸厂税前利润 26569 元，而 1997 年 9 家新闻纸厂的税前总利润竟比 1996 年减少 88%，多数企业亏损，国内新闻纸产业陷入全面亏损状态。(6) 失业率和失业数量均大幅度上升，从业人员的平均工资水平日益下降。自 1996 年、1997 年以来，国内新闻纸业开工严重不足，裁员大量增加，1997 年第四季度 9 家新闻纸厂的平均失业率达 17.94%。加拿大、韩国和美国向中国大量倾销新闻纸对中国新闻纸业产业已造成实质损害，倾销与损害之间具有因果关系。

1999 年 5 月 18 日，国务院关税税则委员会下达了（税委会 [1999]14 号）征收反倾销税的决定。1999 年 6 月 3 日外经贸部发布 1999 年第 4 号公告，发布最终裁定和征收反倾销税的决定。决定自 1999 年 6 月 3 日起对原产于加拿大、韩国和美国的进口新闻纸征收反倾销税，实施期限自 1998 年 7 月 10 日起 5 年。

新闻纸反倾销立案和初裁后，中国各地海关严格实施征收现金保证金的临时反倾销措施，据不完全统计，到 1998 年 1 月，已征收保证金 1130.75 万元。自 1998 年 7 月 9 日对该案作出初裁之后，9 家国内新闻纸企业生产下降的趋势开始得到遏制；销量出现回升趋势，1998 年二、三季度的销量分别比前一季度增加 17% 和 10%；价格下降趋势得到抑制，1998 年第一、二、三季度分别比前一季度下降 2.87%、0.94%、0.69%；库存量开始下降，1998 年第三季度比上一季度减少 9.5%；平均开工率开始上升，1998 年第一、二、三季度的开工率分别为 56.78%、62.13%、63.06%。由于中国企业开始运用法律手段抵制倾销行为，加拿大、韩国、美国新闻纸的大量低价倾销行为基本停止。终裁措施的实施使中国新闻纸生产企业获得了长达 5 年的发展保护期。

新闻纸反倾销是中国企业第一次状告外国产品倾销。这起案件除了给申请企业带来积极影响，为行业的发展赢得了良好的机遇之外，

更给中国企业界一个重要的启示：对于倾销行为，中国企业完全可以拿起法律武器来维护自身的合法利益。此次新闻纸反倾销所获得的成功也为我国反倾销的立法与实践积累了宝贵的经验，对我国反倾销制度的完善具有深远的影响。

主要参考文献

- 1、《中国加入世界贸易组织知识读本》之《世界贸易组织基本知识》
主编：石广生 人民出版社 2001 年 11 月第 1 版
- 2、《中国应对国外贸易壁垒最新实务指南》编辑：商务部研究院 WTO
研究中心 中国社会科学院 WTO 研究中心 经济日报出版社 2003
年 9 月第 1 版
- 3、《中华人民共和国对外贸易法释义》编辑：中华人民共和国商务
部条约法律司 中国商务出版社 2004 年 7 月第 1 版
- 4、《WTO 与公平贸易知识读本》编辑：四川省对外贸易经济合作厅
责任编辑：徐朝晖 江祖求 责任校对：李晓鸿 2002 年 10 月

致 谢

本文得以完成，首先要感谢我的指导教师西南财经大学博士生导师——尹忠明教授。是他鼓励我发挥自己的优势，全面总结实际工作经验，将理论和实践紧密结合，着手进行构筑地方反倾销应对体系研究。同时，我还要感谢我所在的四川省商务厅的领导和同志们为我提供了良好的学习和研究环境。本文在写作过程中，参阅了大量的资料和文献，未能在文中一一注明，对此作者深表歉意和谢意。

尽管在写作中，作者力求准确、客观，但由于本人水平有限，难免有疏漏和偏颇之处，敬请批评指正。

李晓鸿

二〇〇五年四月